

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Институт электронного обучения  
Специальность 080507 Менеджмент организации  
Кафедра Менеджмента

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

Тема работы
<b>Оценка финансовой устойчивости предприятия в условиях неблагоприятной экономической среды</b>

УДК 658.14:005.334

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3302	Кан Евгения Александровна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Спицын Владислав Владимирович	к.э.н., доцент		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Наталья Олеговна	к.э.н., доцент		

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ**  
**ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения  
 Специальность 080507 Менеджмент организации  
 Кафедра Менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:  
 Зав. Кафедрой  
 Чистякова Н. О.

### ЗАДАНИЕ

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

**Дипломной работы**

Студенту:

Группа	ФИО
<b>З-3302</b>	<b>Кан Евгения Александровна</b>

Тема работы:

<b>Оценка финансовой устойчивости предприятия в условиях неблагоприятной экономической среды</b>	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 1588/с от 26.02.2016

Срок сдачи студентом выполненной работы:

#### **ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

<p><b>Исходные данные к работе</b>  <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p><b>Исходные данные к работе</b>                      Объект исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Торговая компания «Омега» Исходными данными к дипломной работе послужили: учебники, учебные пособия, научные статьи, интернет-ресурсы, финансовая и годовая отчетность предприятия, внутренние нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия, первичная документация.</p>
<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b>  <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих</i></p>	<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b>                      1. Теоретические подходы к оценке и управлению финансовой устойчивостью предприятия: понятия и виды финансовой устойчивости предприятия, методы управления финансовой устойчивостью.                      2. Экономическое состояние и перспективы развития российских предприятий в современных условиях.                      3. ООО «Торговая компания «Омега», его</p>

<i>разработке; заключение по работе).</i>	продукция и динамика продаж. 4.Оценка и управление финансовой устойчивостью ООО «Торговая компания «Омега». 5.Рекомендации по управлению финансовой устойчивостью предприятия для ООО «Торговая компания «Омега».
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	<b>Перечень графического материала</b> 1.Система регионально-отраслевых факторов, воздействующих на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков 2.Структура управления ООО «Торговая компания «Омега». 3.Анализ динамики продаж готовой продукции. 4.Структура производственного потенциала предприятия. 5.Анализ прибыли и порядка ее формирования.
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
<b>Социальная ответственность</b>	Феденкова А.С.

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Спицын В. В.	к.э.н., доцент		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3302	Кан Е.А		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 84 страниц, 8 рисунков, 20 таблиц, 32 использованных источника.

Ключевые слова:

Финансовое состояние, финансовая устойчивость, методы управления финансовой устойчивостью предприятия, платежеспособность предприятия, коэффициенты эффективности управления, анализ, ликвидность, рентабельность.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Торговая компания «Омега».

Цель работы – Оценка финансовой устойчивости предприятия ООО «Торговая компания «Омега»

Область применения: ООО «Торговая компания «Омега»

В процессе исследования проводились теоретические подходы к оценке и управлению финансовой устойчивостью предприятия, а также рассмотрены методы управления финансовой устойчивостью предприятия. Выявлены основные экономические проблемы, характерные для большинства российских предприятий в современных экономических условиях, анализ динамики продаж, прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости предприятия ООО «Торговая компания «Омега».

В результате исследования был установлен ряд проблем на предприятии, решения которых предложены рекомендации по совершенствованию финансовой устойчивости для ООО «Торговая компания «Омега».

## Оглавление

Реферат .....	4
Введение .....	6
1 Теоретические подходы к оценке и управлению финансовой устойчивостью предприятия .....	8
1.1 Понятие и виды финансовой устойчивости предприятия .....	8
1.2 Подходы к оценке и система показателей .....	12
1.3. Методы управления финансовой устойчивостью .....	19
2 Экономическое состояние и перспективы развития российских предприятий в современных условиях.....	25
2.1 Финансирование программ государственной поддержки реального сектора экономики. ....	25
2.2 ООО «Торговая компания «Омега», его продукция и динамика продаж ...	34
2.3 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия ..	40
3 Оценка финансовой устойчивости ООО «Торговая компания «Омега».....	45
3.1 Анализ себестоимости продукции, динамики основных и оборотных средств ООО «Торговая компания «Омега» .....	45
3.2 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости.....	52
3.3 Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия .....	61
Социальная ответственность компании.....	70
Заключение.....	78
Список использованных источников .....	81

## **Введение**

В условиях нестабильности экономической ситуации в России и в мире, в условиях санкционного давления и сложного положения на валютном рынке отечественным предприятиям приходится искать пути повышения эффективности своей деятельности. Но для того, чтобы принимать правильные управленческие решения необходимо сначала проанализировать положение компании на данный момент.

Именно поэтому вопросы финансовой устойчивости предприятия сейчас актуальны как никогда. Финансовая устойчивость отражает, насколько предприятие способно отвечать по своим долгам и обязательствам и наращивать свой экономический потенциал. Именно результаты анализа финансовой устойчивости показывают потенциал текущего, инвестиционного и финансового развития, содержат необходимую информацию для руководства предприятия и инвесторов.

Актуальность темы исследования связана с тем, что в неблагоприятных рыночных условиях своевременное изучение показателей финансовой устойчивости позволит руководству предприятия предпринять те меры, которые будут способствовать улучшению финансового положения организации и смогут предотвратить его банкротство.

Целью выпускной квалификационной работы является реализация следующих задач:

- понятия финансовой устойчивости предприятия
- изучение классификации и особенностей видов финансовой устойчивости,
- рассмотрение подходов к оценке финансовой устойчивости и определение тех показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость, а также рассмотрения методов управления финансовой устойчивостью предприятия.

– на примере ООО «Торговая компания «Омега» изучить основные экономические проблемы, характерные для большинства российских предприятий в современных экономических условиях, проанализировать динамику продаж, прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости предприятия в современных условиях.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Торговая компания «Омега», а предмет исследования – финансовая устойчивость предприятия.

# **1 Теоретические подходы к оценке и управлению финансовой устойчивостью предприятия**

## **1.1 Понятие и виды финансовой устойчивости предприятия**

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [2, с. 20].

Финансовая устойчивость характеризует финансовое положение предприятия с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала [7, с. 197].

Для того чтобы финансовое положение предприятия было устойчивым, необходимо, чтобы оно обладало достаточным размером собственного капитала, активами хорошего качества, получало стабильный доход и имело высокий уровень рентабельности.

Финансовую устойчивость можно считать одним из самых важных показателей стабильности организации. О финансовой устойчивости можно говорить, если уровень доходов организации превышает уровень ее расходов. Если организация в состоянии свободно распоряжаться своими деньгами, эффективно их использовать, если у нее имеется налаженный механизм постоянного производства и продажи услуг или товаров, то мы можем считать такую организацию финансово устойчивой.

Руководство любого предприятия должно тщательно следить за тем, чтобы финансовая устойчивость организации всегда была на должном уровне. Для этого особое внимание стоит обратить на гибкость структуры капитала, следить за тем, чтобы его движение было таким, чтобы доходы превышали расходы. Этого можно достичь только путем эффективной организации производственной, финансовой и коммерческой деятельности предприятия [8].



Финансовая устойчивость является очень важным показателем для всех участников производственно-хозяйственной деятельности и государства в целом:

- для государства финансовая устойчивость - это своевременный и в полном объеме сбор налогов и других платежей и выполнение своих социальных обязательств;

- для работников предприятия финансовая устойчивость – это своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. При повышении прибыльности предприятия часть полученных средств может финансировать повышение заработной платы, а это означает повышение уровня материального благополучия сотрудников организации;

- для поставщиков и подрядчиков финансовая устойчивость – своевременное и полное выполнение обязательств. А это означает работу без необходимости привлечения заемных средств, повышающих расходы, отсутствие проблем с их собственными поставщиками и подрядчиками;

- для банков финансовая устойчивость - это своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Так предотвращаются перебои в работе банковской системы, снижается риск банкротства, из-за которого могут финансово пострадать другие клиенты банка;

- для собственников финансовая устойчивость – это рентабельность, величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов. А также показатель стабильности и перспектив на будущее;

- для инвесторов (в том числе и потенциальных) финансовая устойчивость - это степень инвестиционной привлекательности и риска вложений в предприятие. Чем оно устойчивее в финансовом отношении, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него [2, с. 205].

Существует большое количество признаков, по которым проводят классификацию видов финансовой устойчивости. Для наглядности представим их в таблице 1 [2, с. 205].

Таблица 1 – Виды финансовой устойчивости

Классификационный признак	Виды финансовой устойчивости
По времени	Краткосрочная: существует небольшой период времени.
	Среднесрочная: достигается на данный момент времени под воздействием реальных условий и на данном уровне использования производственного потенциала.
	Долгосрочная: существует длительное время, вне зависимости от экономического цикла и управления.
По структуре	Формальная: создается и стимулируется с помощью государства.
	Конкурентная (реальная): отражает экономическую эффективность в условиях свободного рынка и расширенного производства.
По характеру возникновения	Абсолютная: отражает фактически достигнутый результат в данном периоде при отсутствии каких-либо отклонений от заданной траектории развития предприятия.
	Нормативная: отражает устойчивость на начало периода или заложенную в финансовом плане.
По способам управления	Консервативная: возникает в результате использования предприятием менее рискованной, консервативной политики.
	Прогрессивная: возникает, когда предприятие проводит инновационную, передовую политику для повышения конкурентоспособности и завоевания новых рынков.
С позиции постоянства	Переменная: если отсутствует постоянная стабильность на протяжении длительного периода.
	Постоянная: стабильная устойчивость на протяжении длительного периода.
	Полная: рост всех показателей финансовой стабильности на протяжении длительного периода.
С позиции динамики	Обусловленная внешними факторами прямого воздействия: поставщики, потребители, трудовые, финансовые, материальные и другие ресурсы, органы государственной власти, местные администрации, конкуренты, СМИ
	Обусловленная внешними факторами косвенного воздействия: состояние экономики, природные социально-политические, демографические, культурно-исторические, нормативно-правовые и др. факторы.
	Обусловленная внутренними факторами: внутренние условия, при которых работает предприятие.
По функциональному содержанию	Стратегическая: содействует созданию и развитию конкурентных преимуществ на рынке.
	Экономическая: помогает в достижении экономических целей предприятия за счет повышения эффективности работы с помощью использования интеллектуального потенциала.
	Социальная: обеспечивает удовлетворение потребностей трудового коллектива предприятия.
По возможности регулирования.	Открытая: имеется возможность воздействия на показатели эффективности в условиях меняющейся рыночной среды.
	Закрытая: не влияет на показатели эффективности.

## Продолжение таблицы 1

С позиции полезности	Активная: решает вопросы стратегического развития предприятия за счет улучшения финансовых результатов.
	Пассивная: не предусматривает воздействия на процесс развития производства.
По природе	Унаследованная: сформировалась за предыдущие периоды работы организации и является "подушкой безопасности" от неблагоприятных факторов внешней и внутренней среды.
	Приобретенная: создана нынешней эффективной системой управления, когда доходы превышают расходы, что способствует бесперебойному процессу производства и сбыта, расширению и развитию.
По амплитуде развития	Циклическая: имеются закономерности в повторении уровней показателей финансовой устойчивости через определенные промежутки времени.
	Поступательная: способна оставаться в равновесном состоянии, воспринимать значительные воздействия, не изменяя существенно своей структуры, то есть практически, не выходя за пределы равновесного состояния.
По месту возникновения	Локальная: на предприятиях одного региона.
	Глобальная: на предприятиях всей страны.
По охвату планированием	Планируемая: достигнутая в соответствии с финансовым планом.
	Не планируемая: достигнутая вопреки прогнозным ожиданиям.
По характеру признаков	Индивидуальная: имеет специфические признаки в зависимости от особенностей региона или отрасли.
	Универсальная: не зависит от специфики региона, характеризует общие признаки для всей страны.
По форме	Восстановительная: возможно возвращение к первоначальному состоянию организации после воздействия внешних факторов.
	Слабая: высокий риск невозврата к первоначальным значениям финансовой устойчивости под воздействием неблагоприятных факторов внешней среды.

В основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными).

Выделяют четыре типа финансовой устойчивости организации:

- абсолютная финансовая устойчивость: когда стоимость запасов меньше, суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти запасы;
- нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивает платежеспособность организации: если стоимость запасов равна сумме собственных оборотных и заемных средств;

- неустойчивое финансовое состояние: незначительное превышение стоимости запасов над суммой собственных оборотных и заемных средств, которое может быть компенсировано за счет других источников средств (средств резервного капитала, фондов накопления и потребления и т.п.);
- кризисное финансовое состояние: величина материально-производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка, предприятие находится на грани банкротства [1, с. 154].

## **1.2 Подходы к оценке и система показателей**

Изучив, понятие и виды финансовой устойчивости перейдем к методам её оценки. Исследования показали, что оценка финансовой устойчивости основывается на коэффициентном методе (относительных показателях). Коэффициенты являются универсальным средством финансового анализа благодаря простоте исчисления и наглядности полученной информации. Также используют логические методы, основанные на экспертных оценках [7, с. 197].

Рассмотрим следующие подходы к оценке финансовой устойчивости организации:

1. Традиционный подход использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку. К недостаткам данного метода можно отнести то, что различные исследователи определяют различное количество и состав коэффициентов, которые могут быть использованы в анализе финансовой устойчивости организации; также различаются представления о значимости каждого коэффициента; в данном анализе используются ретроспективные данные (из бухгалтерской отчетности), что снижает качество оценки. При этом стоит

помнить, что различные методы рейтинговой оценки дают неоднозначный результат.

2. Ресурсный подход рассматривает изучение финансового положения предприятия через призму его ресурсов: трудовых, материальных, финансовых, информационных, интеллектуальных и т.п. Именно от того, насколько эффективно используются имеющиеся ресурсы и зависят выручка от реализации продукции, уровень её себестоимости, а также финансовые показатели. При этом подходе изучают показатели, указывающие на эффективность использования каждого из видов ресурсов организации, и на основе их делают выводы о финансовой устойчивости. Здесь обращают внимание на то, чтобы использование ресурсов шло по интенсивному пути, т.е. чтобы финансовые показатели предприятия улучшались за счет повышения производительности труда, увеличения ресурсоотдачи, а не просто за счет расширения производства.

3. Ресурсно-управленческий подход дополняет ресурсный подход тем, что в нем учитывается ещё и роль уровня управления организацией, ведь от качества менеджмента зависит полноценное функционирование любого предприятия. При этом подходе сравнивают темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции с темпом роста прямых затрат на ресурсы для выпуска того же объема продукции. Нужно помнить, что если рост управленческих расходов превышает рост прямых затрат при увеличении объема выпускаемой продукции, то такое управление не может считаться эффективным и требует оптимизации [3, с. 302].

Традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы реализуются в рамках коэффициентного метода анализа финансовой устойчивости. Следующие методы причисляют к логическим:

4. Методы и модели, основанные на стохастическом анализе, для анализа используют сравнение показателей финансовой устойчивости анализируемого предприятия и аналогичных организаций, которые обанкротились или наоборот избежали банкротства. В России этот метод

используют не так часто из-за отсутствия статической сравнительной базы данных.

5. Методические подходы к построению многофакторных моделей прогнозирования банкротства могут использоваться при прогнозировании финансовой устойчивости российских организаций. В этом случае для каждого года строят аналитическую модель, которая включает в себя несколько факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, при этом следует исключить мультиколлинеарность, т.е. взаимодополняющее влияние всех факторов. Для достижения более высокой точности результатов необходимо постоянно корректировать набор показателей и значения коэффициентов весового влияния каждого показателя с учетом вида экономической деятельности и других условий.

6. Методы и модели, основанные на теории нечетких множеств, являются наиболее точными и актуальными методами финансового анализа, так как соединяют между собой математические (коэффициентные) методы анализа финансовой устойчивости с логическими подходами (например, экспертной оценкой). Это позволяет давать на основе такого анализа наиболее корректный прогноз в отношении изменения финансовой устойчивости предприятия [3, с. 302].

Итак, рассмотрим, какие показатели используют для определения финансовой устойчивости.

К коэффициентам финансовой устойчивости относят:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии)  $K_a$  показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

$$K_a = \frac{\text{Собственный капитал и резервы}}{\text{Общая величина финансовых ресурсов предприятия}}, \quad (1)$$

$$K_a = \frac{П4}{A1 + A2 + A3 + A4},$$

где A1 – наиболее ликвидные активы;

A2 – быстореализуемые активы;

A3 – медленнореализуемые активы;

A4 – труднореализуемые активы;

П4 – капитал и резервы.

Нормативное ограничение  $K_a > 0,5$ . Чем больше значение коэффициента, тем лучшим будет считаться финансовое состояние компании. Для более детального финансового анализа значение этого коэффициента следует сравнивать со средними значениями по отрасли, к которой относится анализируемое предприятие [1, с. 544].

2. Коэффициент маневренности собственного капитала  $K_{мск}$  показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

$$K_{мск} = \frac{\text{Собственные оборотные средств}}{\text{Собственный капитал}}. \quad (2)$$

Коэффициент маневренности собственных средств зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах от 0,2 до 0,5, но универсальные рекомендации по его величине и тенденции изменения вряд ли возможны [4, с. 254-257].

3. Коэффициент концентрации заемного капитала  $K_{кзк}$  показывает, сколько заемного капитала приходится на единицу финансовых ресурсов или же, фактически, часть заемного капитала в общем размере финансовых ресурсов предприятия.

$$K_{кзк} = \frac{\text{Размер заемного капитала}}{\text{Общая величина финансовых ресурсов предприятия}}. \quad (3)$$

Коэффициент концентрации заемного капитала положительно оценивается в случае его снижения, а сумма коэффициента концентрации заемного капитала и коэффициента концентрации собственного капитала равняется единице. Чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность предприятия и тем более стойким будет его финансовое состояние [5, с. 4-8].

4. Коэффициент финансовой зависимости  $K_{фз}$  показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств, привлекла организация на 1 руб. собственного капитала.

$$K_{фз} = \frac{\text{Общая величина финансовых ресурсов предприятия}}{\text{Источники собственных средств}}. \quad (4)$$

Рекомендуемое значение коэффициента финансовой зависимости 0,5, но и при значениях 0,6-0,7 этот показатель считается нормальным, но положительной считается тенденция к его снижению. Слишком низкий коэффициент финансовой зависимости говорит о том, что предприятие чересчур осторожно подходит к привлечению заемных средств, что может тормозить его развитие [4, с. 254-257].

5. Коэффициент структуры долгосрочных вложений  $K_{сдв}$  показывает долю, которую составляют долгосрочные обязательства в объеме необоротных активов предприятия.

$$K_{сдв} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Внеоборотные активы}}. \quad (5)$$

Низкое значение этого коэффициента может свидетельствовать о невозможности привлечения долгосрочных кредитов и займов, а слишком высокое либо о возможности предоставления надежных залогов или финансовых поручительств, либо о сильной зависимости от сторонних инвесторов.



6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств  $K_{дпзс}$  показывает, как предприятие привлекает долгосрочный капитал и является важным показателем, отражающим финансовую независимость предприятия.

$$K_{дпзс} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{(\text{Долгосрочные пассивы} + \text{Собственный капитал})}. \quad (6)$$

Высокое значение коэффициента показывает высокую зависимость от долгосрочного заемного капитала, что подрывает финансовую устойчивость предприятия (организации). Если предприятие не привлекало банковских или иных займов, то данный показатель будет равен нулю [5, с. 254-257].

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами  $K_{осс}$  показывает долю оборотных активов компании, финансируемых за счет собственных средств предприятия.

$$K_{осс} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}. \quad (7)$$

Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами 0,1 было установлено постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий». Если коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структуры баланса компании признается неудовлетворительной [1, с. 544].

8. Коэффициент обеспеченности материальных запасов  $K_{омз}$  собственными средствами показывает, какая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников.

$$K_{омз} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы и затраты}}. \quad (8)$$

Считается, что коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами должен изменяться в пределах 0,6-0,8, т.е. 60-80% запасов компании должны формироваться из собственных источников. Рост

его положительно сказывается на финансовой устойчивости компании [5, с. 4-8].

9. Индекс постоянного актива  $I_{па}$  показывает, какая доля собственных источников средств направляется на покрытие внеоборотных активов, т.е. основной части производственного потенциала предприятия. Он характеризует удельный вес иммобилизованных средств в собственном капитале.

$$I_{па} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}. \quad (9)$$

Нормативное значение данного показателя 0,5-0,8 [5, с. 4-8].

10. Коэффициент износа основных средств  $K_{иос}$  показывает, насколько амортизированы основные средства, т.е. в какой мере профинансирована их возможная будущая замена по мере их износа.

$$K_{иос} = \frac{\text{Амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}. \quad (10)$$

Значение коэффициента износа более чем 50% является нежелательным [5, с. 4-8].

11. Коэффициент финансового левериджа (или коэффициент финансового риска)  $K_{фр}$  показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Он позволяет определить, насколько велика зависимость деятельности компании от заемных средств.

$$K_{фр} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}. \quad (11)$$

Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа равный 1. Допустимым может быть и значение до 2. При больших значениях коэффициента организация теряет

финансовую независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее привлечь дополнительные займы. Наиболее распространенным значением коэффициента в развитых экономиках является 1,5 (т.е. 60% заемного капитала и 40% собственного) [2, с. 206].

Однако доля заемных средств не должна быть слишком низкой, так как это уменьшит долю их собственной прибыли, которую они получают в виде процентов.

Проводя анализ финансовой устойчивости предприятия, необходимо помнить, что это лишь часть анализа финансового состояния предприятия. Для создания полной картины нужно провести расчет показателей ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности.

### **1.3. Методы управления финансовой устойчивостью**

Управление финансовой устойчивостью предприятия можно описать, как и любой другой управленческий процесс, через функции менеджмента.

Итак, для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо запланировать те показатели, которые должны быть достигнуты в текущем периоде.

Здесь нужно учитывать то, что поступление денежных средств на счета предприятия за реализованные товары и услуги зачастую не совпадает по времени с платежами, которые предприятие должно совершить в пользу контрагентов, местного и федерального бюджетов в виде налогов и сборов, сотрудников в виде заработной платы, банковских и кредитных организаций в счет уплаты тела и процентов по кредитам. В связи с этим необходимо составить платежный календарь, в котором будут отражаться по суммам и срокам притоки и оттоки денежных средств.

При этом структура оттоков (кредиторская задолженность и внутренний долг) не должна выходить за рамки структуры сводной

калькуляции. Получается, что общая сумма оплаты, за сырье и материалы не должна превысить общую сумму, вытекающую из сводной калькуляции. Иначе может не хватить собственных источников для оплаты по другим статьям. Аналогично следует поступить с каждой статьей. Следует сказать, что при неопределенности в части оттоков денежных средств, когда суммы и даты уплаты подвержены изменениям, а поступление денежных средств достаточно точно прогнозировано, то стоит корректировать оттоки денежных средств по срокам и суммам. В противной ситуации, когда точно неизвестно, когда поступят средства от клиентов на счета предприятия, а выплаты достаточно жестко регламентированы, то нужно регулировать как раз притоки денежных средств.

Для устранения и укрепления финансовой устойчивости предприятия, когда возникают «кассовые» разрывы, можно заблаговременно предусматривать дни и периоды, чтобы принять соответствующие меры [6, с. 154-159].

Организация анализа финансовой устойчивости состоит в том, чтобы на основе бухгалтерских данных специалистами финансовой службы предприятия были рассчитаны все необходимые показатели, отражающие финансовую устойчивость предприятия. Таким образом, в итоге у руководителя финансового отдела и высшего руководства должны появиться внутренние формы отчетности финансовой оценки, анализа и аудита за определенный отчетный период – месяц, квартал или год.

Методы управления финансовой устойчивостью классифицируют по содержанию процесса управления. В этом случае выделяют:

- Перспективный (прогнозный, предварительный): предметом данного анализа являются показатели результатов хозяйственной деятельностью с целью определения их возможных, прогнозных значений в будущем. Данный метод необходим в процессе стратегического планирования деятельности организации.

– Оперативный: предметом данного анализа являются повседневные результаты деятельности предприятия, он основывается на бухгалтерской и статистической отчетности и плановых заданиях. Оперативный анализ может проводиться даже несколько раз в день для того, чтобы максимально быстро скорректировать деятельность предприятия с целью достижения наилучших результатов.

– Текущий (ретроспективный): предметом данного анализа являются показатели деятельности предприятия нарастающим итогом за отчетный период (месяц, квартал, год). Для его проведения нужны данные бухгалтерской и статистической отчетности за указанные периоды, анализ при этом проводится как сравнение фактических показателей деятельности с плановыми или за аналогичный прошедший период. Ретроспективный анализ своей целью ставит изучение возможностей повышения финансовой устойчивости предприятия, выявления тех слабых мест, при устранении которых возможно повышение финансовой эффективности. Недостатком данного анализа является то, что он обращён в прошлое и выявленные резервы повышения финансовой эффективности уже не могут быть использованы, но в то же время результаты такого анализа дают возможность принять управленческие решения для исправления прошлых недочетов [6, с. 154-159].

Контроль состояния финансовой отчетности предприятия заключается в сравнении фактических показателей, отражающих финансовое положение предприятия с их плановыми значениями. Также исследуют изменения показателей в динамике, по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Контроль финансовой устойчивости является очень важным звеном работы финансового отдела, так как помогает осуществлять мониторинг финансовой ситуации и принимать на основе проведенного сбора данных и их анализа правильные управленческие решения.

Итак, имея на руках данные анализа финансовой устойчивости, финансовый отдел предприятия может предлагать высшему руководству

комплекс мероприятий по повышению финансовой устойчивости организации.

Здесь следует помнить, что положительную роль для финансовой устойчивости предприятия играет наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором является величина запасов, также на финансовую устойчивость влияет размер и структура дебиторской и кредиторской задолженностей. Именно в этих направлениях и стоит проводить мероприятия по управлению финансовой устойчивостью.

Рассмотрим их подробнее:

1. Сокращение излишков запасов и затрат достигается за счет отслеживания запасов, их нормирования и снижения нормативов, реализации ненужных запасов, а также за счет снижения издержек производства. Преимуществом такого метода повышения устойчивости является то, что его можно провести очень быстро и легко, но нужно помнить, что предприятие может оказаться перед проблемой недостатка быстрореализуемых запасов и иметь проблемы со сбытом. В этом случае стоит увеличивать пополнение источников формирования запасов за счет увеличения реального собственного капитала. Это как раз является вторым способом управления финансовой устойчивостью [8].

2. Увеличение собственного капитала за счёт увеличения собственных оборотных средств. Увеличивать собственный капитал можно различными способами:

- увеличение уставного капитала (за счет имущества предприятия, за счет дополнительных вкладов участников);
- снижение дивидендов;
- ревизия основных средств и продажа или сдача в аренду неиспользуемых внеоборотных активов;
- сокращение непроизводственных расходов;
- перенаправление части нераспределенной прибыли на формирование финансовых резервов и стратегическое управление ими;

- рассмотрение вопроса о возможности размещения нераспределенной прибыли в краткосрочных финансовых инструментах с целью получения дополнительной прибыли.

Этот способ даёт хорошие, стабильные результаты, но достаточно трудоемок и требует значительного времени для достижения необходимого уровня собственного капитала [8].

3. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Величина платежеспособности и финансовой устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации.

Для того чтобы улучшить финансовое состояние предприятия, необходимо четко контролировать и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, следить за их качеством и соотношением. Ведь при накоплении дебиторской задолженности из-за неуплаты счетов предприятия покупателями и заказчиками, предприятие, в свою очередь, не может выполнять свои обязательства перед другими контрагентами. А это влечет за собой просрочки платежей, начисление штрафов и пени, увеличение издержек, ухудшение деловой репутации, а в итоге может привести к ухудшению финансового положения предприятия и даже к банкротству.

В связи с этим необходимо принимать ряд конкретных управленческих решений для повышения оборачиваемости дебиторской задолженности. А именно:

- принятие мер для снижения дебиторской задолженности, уменьшения потерь при невозврате долгов;
- соблюдение договорной и платежной дисциплины с целью минимизации сроков пребывания денежных средств в обороте;
- создание резерва по сомнительным долгам, для того, чтобы предупредить неоплату предъявленных счетов в случае возникновения финансовых трудностей у покупателей;

- введение практики предварительной оплаты заказанных товаров и услуг;
- предоставление скидки заказчикам при досрочной оплате товаров.

Недостатком этого метода является то, что он требует определенных организационных затрат и нахождения компромисса с поставщиками и заказчиками [8].

Итак, видим, что финансовая устойчивость предприятия должна постоянно контролироваться высшим руководством предприятия с целью оперативного реагирования в случаях её снижения и принятия мер для стабилизации.



## **2 Экономическое состояние и перспективы развития российских предприятий в современных условиях.**

### **2.1 Финансирование программ государственной поддержки реального сектора экономики.**

Экономическая устойчивость предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса, выраженная их способностью поддерживать определенный уровень значений своих ключевых параметров, обеспечивающих рентабельное функционирование и стабильное развитие, во многом зависит от адекватно разработанной и применяемой ими системы риск-менеджмента, в полной мере учитывающей все аспекты индивидуальной сущности риска.

Под риском в общем смысле следует понимать возможность получения положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша при принятии решения в условиях полной или частичной неопределенности. А также отрицательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с прогнозируемым результатом с учетом конкретных ситуаций и влияния факторов внешней и внутренней среды.

Доказана необходимость и возможность управления рисками на основе использования технологий риск-менеджмента. Для этого необходимо создание в компании самостоятельной службы риск-менеджмента. Деятельность такой службы должна быть увязана с деятельностью главных производственных и функциональных служб компании: бухгалтерией, финансами, маркетингом, производством, инженерными, инфраструктурными и кадровыми службами. Выполнение этого условия возможно, если служба риск-менеджмента будет встроена в многоуровневую управленческую, технологическую и пространственную структуру компании. Система риск-менеджмента позволит не только выявлять возможные угрозы и риски, своевременно замечать признаки фактического их наступления, а

также определять, что представляют собой наблюдаемые риски, станут ли они риском-опасностью или риском-шансом.

В современных реалиях комплексная система риск-менеджмента должна быть ориентирована как на предотвращение и минимизацию вероятных потерь от негативного воздействия рисков, так и на создание и реализацию необходимых механизмов и условий, способствующих усилению позитивного влияния рисков. В свою очередь позитивность и негативность влияния рисков на экономическую устойчивость предприятий зависит от характера воздействующих изменений формирующих их факторов внешней и внутренней среды. Чем больше существующих во внешней и внутренней среде факторов риска, воздействующих позитивно, тем больше у хозяйствующих субъектов появляется возможностей и шансов получения сверхприбылей, дополнительных доходов или каких-либо выгод.

В совокупности позитивные и негативные факторы риска, а также факторы риска неопределенного характера (воздействие которых в конкретный момент времени точно не определено, т. е. может быть как негативным, так и позитивным) составляют полную группу факторов рискового события:

$$F^{+} + F^{-} + F^{N} = 1 \quad (12)$$

С целью эффективного функционирования как систем риск-менеджмента, так и предприятий в целом, формирование факторного пространства, воздействующего на их экономическую устойчивость в условиях позитивного и негативного влияния рисков, выступает объективной необходимостью.

Под факторным пространством, влияющим на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, следует понимать обозримое множество внешних и внутренних параметров окружающей среды, значения и величины которых можно исследовать и проанализировать.

При формировании и оценке факторного пространства необходимо исходить из следующих основных предпосылок [9, с. 153-159]:

- факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия, формируются как во внешней, так и во внутренней среде;
- предприятие может находиться в одной из четырех основных организационно-экономических ситуаций финансово-экономической устойчивости, определяющиеся соответствующими ограничениями и степенью влияния факторов внешней и внутренней среды;
- процесс формирования факторного пространства должен учитывать особенности всех уровней экономических систем и интересы всех стейкхолдеров предприятия;
- факторы должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы развития [10, с. 226-230].

Таким образом, определение факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в условиях позитивного и негативного влияния рисков, предполагает необходимость учета динамики изменений внешней среды и изменений в деятельности самих предприятий, связанных как с внешней средой, так и с внутренними возможностями более эффективного функционирования и развития.

Исходя из предпосылки формирования факторного пространства с учетом особенностей всех уровней экономических систем, в которых объективно существуют факторы и образуются риски (рисунок 1), охарактеризуем внешнее регионально-отраслевое факторное пространство предприятий, оно определяет потенциал регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в целом.

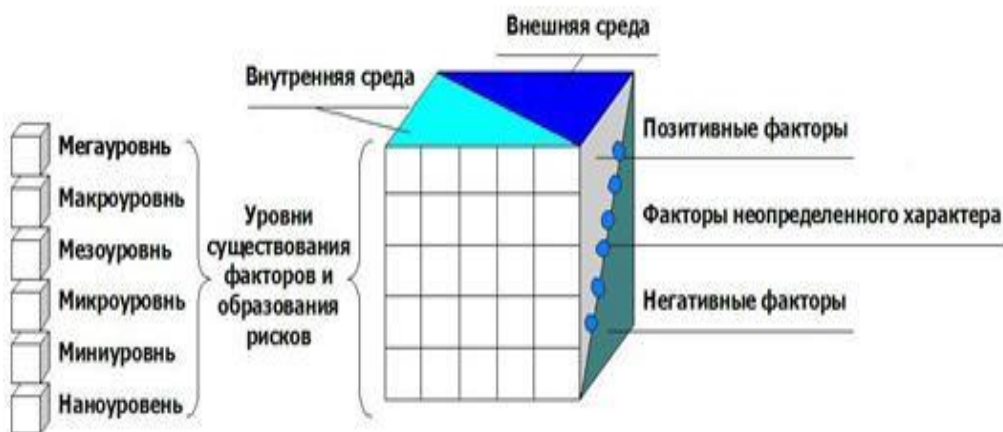


Рисунок 1 – Существование факторов и образование рисков по уровням экономических систем

Систему регионально-отраслевых факторов, воздействующих на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, укрупнено представим в виде схемы:



Рисунок 2 – Система регионально-отраслевых факторов, воздействующих на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков

Анализ регионально-отраслевых факторов позволяет выявить и оценить существующие и потенциальные риски, типичные для всех предприятий отрасли в конкретном регионе.

При формировании факторного пространства, оказывающего влияние на уровень экономической устойчивости предприятий регионального инвестиционно-отраслевого комплекса в условиях позитивного и негативного влияния рисков, нельзя обойти стороной исследование факторов микросреды каждого конкретного предприятия. Микросреда предприятия включает факторы, на которые оно может оказывать частичное воздействие, что в условиях позитивного влияния рисков имеет определяющее значение.



Рисунок 3 – Основные факторы микросреды предприятия, влияющие на его экономическую устойчивость в условиях позитивного и негативного влияния рисков.

Игнорирование указанных факторов со стороны менеджмента хозяйствующего субъекта может привести к падению как потенциального, так и реального уровня прибыли, утрате конкурентных позиций, снижению

финансовой устойчивости и платежеспособности и, как следствие, к потере экономической устойчивости предприятия в целом.

Следовательно, предприятию в условиях влияния рисков с целью повышения своей экономической устойчивости необходимо сконцентрироваться на тех факторах, на которые оно может оказывать непосредственное воздействие.

Характеристика факторного пространства на уровне самого предприятия определяет его внутренний потенциал, призванный взаимодействовать с факторами окружающей экономической среды за счет использования и усиления воздействия благоприятных факторов для своего успешного развития и противодействия или снижения отрицательного влияния неблагоприятных факторов.

За счет грамотного управления своим внутренним потенциалом предприятие может адаптироваться к любым изменениям внешней среды, не упуская возможность использования позитивного влияния рисков, тем самым повышая свою экономическую устойчивость.

Главным рычагом адаптивного управления в условиях позитивного влияния рисков должен стать инновационно-инвестиционный и маркетинговый потенциал предприятия.

Таким образом, за счет правильного и адекватного управления факторами внутренней среды и внешней микросреды, с учетом регионально-отраслевых особенностей, предприятие может привлечь к своей деятельности крупных инвесторов и финансовых посредников. А также воздействовать на процесс изменения предпочтений существующих и потенциальных потребителей, иметь отлаженную систему распределения производимой продукции и эффективную систему стимулирования ее сбыта и послепродажного обслуживания.

Формирование факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятий в условиях позитивного и негативного влияния рисков, с учетом особенностей всех уровней

экономических систем позволяет определить и выделить конкурентные преимущества каждого конкретного предприятия, выявить благоприятные факторы их дальнейшего развития и, тем самым, создать условия для роста своего устойчивого и максимально эффективного функционирования.

Современная экономическая ситуация характеризуется крайне неустойчивым положением. Находясь на грани дефолта, организации начинают предпринимать различные попытки стабилизации своей финансовой устойчивости и конкурентоспособности на рынке. Некоторые необдуманные решения приводят к крайне плачевному результату – банкротству. Сегодняшний курс американской и европейской валют показывает большое ослабление рубля, понижение его стоимости на рынке, что не наблюдалось в таких масштабах ранее. Данную ситуацию можно смело назвать кризисом. Страдают как крупные финансовые корпорации, так и малые, в частности индивидуальные предприниматели. И во всей этой суматохе началась резкая инфляция. Санкции, ограничение импорта и экспорта повлияли на уровень цен даже отечественной продукции. Как для России, то введение санкций должно послужить толчком к расширению собственного производства, выведению отечественных компаний на новый уровень, замещение импорта нашей продукцией, не уступающей по качеству.

Проанализировав деятельность предприятий, которые находятся в состоянии кризиса, можно сказать, что они сталкиваются с тремя основными проблемами:

- дефицит наиболее ликвидных активов и низкая платежеспособность в результате невозможность своевременно выполнить свои платежные обязательства;
- недостаточное удовлетворение интересов собственников, следовательно – снижение рентабельности собственного капитала предприятия;
- снижение финансовой независимости предприятия.

Глобальные, управляющие активами компании потенциально являются важными участниками национальных рынков, позволяют повысить их ликвидность и в результате снизить стоимость заимствований, как для государства, так и для компаний. Их деятельность оказывает большое влияние на волатильность цен на потоки капитала и может стать источником системных рисков в изменяющихся условиях функционирования финансовых рынков. Управляющие активами же (институциональные инвесторы) не так оперативно реагируют на изменение рыночной конъюнктуры из-за своевременного пересмотра инвестиционной стратегии. Другие же (инвестиционные фонды и хедж-фонды) – более склонны к риску и инвестируют на короткий срок [11, с. 264-269].

Правительством же подготовлен план обеспечения устойчивого развития экономики и социальной сферы в 2015 году. Конъюнктура без вмешательства не улучшится, необходимо формировать условия для роста экономики и использовать для этого все факторы. Значительная часть расходов бюджета будет урезана на 10 процентов. Без изменений останутся траты на оборону, сельское хозяйство и социальные обязательства. Также на борьбу с безработицей будет потрачено 82,2 миллиарда долларов. Общий объем антикризисного плана почти 2,3 триллиона рублей. Из них один триллион был уже потрачен на докапитализацию банков. В сложившихся условиях предприятиям необходимо находить более эффективные, нестандартные решения [12, с. 223-227]. С 2011 по 2014 год мировые ценовые индексы на энергоносители, металлы и минералы, а также сельхозсырье снизились более чем на 35 процентов, подсчитал Всемирный банк. Сырьевой сектор – самый крупный в Российском бизнесе и добывающие, перерабатывающие предприятия подверглись жестокому испытанию.

Широкомасштабное обрушение цен на сырье началось во второй половине 2014 года. По сравнению с показателями конца июня 2014 года нефть подешевела на 55 процентов. Цены на продовольствие и сельхозсырье,



промышленные и драгоценные металлы с конца июня снизились на 6 процентов, 8 процентов и 9 процентов соответственно [13, с. 88-142]. Ключевую роль в обрушении цен на рынке нефти сыграло совпадение растущего предложения и снижающегося спроса вместе с отказом ОПЕК от управления поставками. Цена нефти может привести к дополнительному удешевлению других сырьевых товаров.

Антикризисный план должен быть рассчитан на то, чтобы помочь адаптироваться к «жесткой посадке» экономики. Экономика России испытывает сложности из-за обвала цен на нефть и введения США и ЕС санкций в связи с конфликтом на Украине. Но при этом признаки стагнации стали отмечаться уже в 2013 году. Чтобы выйти из кризисного состояния, хозяйствующим субъектам нужно реализовывать мероприятия по финансовому оздоровлению. Выбор конкретных мероприятий будет зависеть от его возможностей по реструктуризации имущественного положения, увеличению уставного капитала, модернизации производства и т. д.

На выбор мероприятий оказывает влияние характера возникших финансовых проблем, специфика деятельности предприятия, его размеры, степень риска. Для начала необходимо проанализировать деятельность предприятия и выявить наиболее острые финансовые проблемы; определить подходящие варианты решения проблемы финансового оздоровления; выработать программу финансового оздоровления предприятия; выбрать основные мероприятия по повышению финансовой устойчивости; проанализировать последствия реализации выбранных мероприятий [14, с. 20-38]. Ликвидировать неплатежеспособность можно с помощью продажи краткосрочных финансовых вложений, запасов готовой продукции и сокращения дебиторской задолженности. Восстановить финансовую устойчивость предприятия можно с помощью быстрого снижения неэффективных расходов. Чтобы достичь финансового равновесия в длительном периоде необходимо сбалансировать денежные потоки от всех видов деятельности, т.е. следует повысить конкурентных преимуществ

продукции (услуг), увеличить денежную составляющую активов; осуществить эффективность инвестиционной политики.

Для того чтобы деятельность производственной системы обладала высокой степенью результативности, менеджменту следует придерживаться правильной стратегии, касающейся финансово-экономической устойчивости.

Неотъемлемой частью стратегического управления экономической единицей, в свою очередь, является анализ текущей деятельности и оценка дальнейших перспектив развития.

В целом, данная ситуация в Российской экономики имеет и свои плюсы. Но чтобы предприятия не были подвержены банкротству, важно проводить своевременный анализ финансово-хозяйственной деятельности, выявлять слабые стороны, устранять их и проводить стратегическое планирование работы в варьирующихся условиях.

## **2.2 ООО «Торговая компания «Омега», его продукция и динамика продаж**

Общество с Ограниченной Ответственностью «Торговая компания «Омега» предприятие по производству минеральной воды «Омега», создано в 1997 году в Томской области, Зырянском районе, село Зырянское, единственным учредителем Рустамовым Махир Рустам-оглы.

Управление в ООО «Торговая компания «Омега» осуществляется в соответствии с законодательством РФ и Уставом.

Высшим должностным лицом является директор, назначаемый и освобождаемый от должности единственным учредителем предприятия. Он действует на основании Устава и иного законодательства РФ. Директор осуществляет руководство деятельностью ООО «Торговая компания «Омега», и в своей деятельности подотчетен учредителю Рустамову М.Р.

Директор, по вопросам, отнесенным законодательством к его компетенции, действует на принципах единоначалия. Он выполняет

следующие функции и обязанности по организации и обеспечению деятельности предприятия:

- действует без доверенности от имени ООО «Торговая компания «Омега»,
- представляет ее интересы в государственных органах, предприятиях, организациях и учреждениях;
- выдает доверенности от имени ООО «Торговая компания «Омега»,
- заключает трудовые и иные договоры;
- открывает расчетные и иные счета;
- утверждает штатное расписание;
- в пределах своей компетенции издает приказы и распоряжения, дает указания, обязательные для всех работников ООО «Торговая компания «Омега».

Директор самостоятельно определяет структуру администрации, аппарата управления, численность, квалификационный и штатный состав, назначает на должность и освобождает от должности работников администрации, заключает контракты, как с ними, так и со всеми остальными сотрудниками предприятия [15].

Отношения работников «Торговая компания «Омега», возникшие на основе трудового договора, регулируются законодательством по труду РФ. Трудовой коллектив «Торговая компания «Омега» составляют все граждане, участвующие своим трудом в его деятельности, на основе трудового договора. Директор принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами. Способствует наилучшему использованию знаний и опыта работников, созданию безопасных и благоприятных условий для их труда, соблюдению требований законодательства по охране труда.

Решает все вопросы в пределах предоставленных прав и поручает выполнение отдельных производственно-хозяйственных функций другим

должностным лицам своим заместителям, руководителям производственных единиц, а также функциональных и производственных подразделений предприятия.

Директору непосредственно подчиняются:

- Главный инженер;
- Административно-хозяйственный отдел;
- Централизованная бухгалтерия;
- Начальники цехов;
- Главный механик.

Скважина по добыче минеральной воды находится в село Тегульдет, была пробурена в 1956 году, ее глубина составляет 3001 метр. Во время добычи вода имеет большое содержание сероводорода, поэтому первый этап производства это отделение сероводорода с помощью вентиляции воды.

Производство началось в 1993 году: полезная своими богатыми свойствами вода прямо из скважины поступает на розлив, откуда далее отправляется в торговые точки Томска и области [15].

ООО «Торговая компания «Омега» поддерживает томскую науку, специалисты организации работают совместно с учеными Томского политехнического университета, Томского НИИ Курортологии и физиотерапии. На основе производства ученые пишут свои научные работы, выступают с докладами, в том числе и за рубежом. Научно доказано, что ежедневное употребление минеральной воды "Омега" положительно влияет на работу организма и укрепляет иммунную систему. Вода рекомендована также и для детского применения (без возрастных ограничений).

«Омегу» можно назвать «золотой серединой» между лечебными водами с высокой минерализацией и питьевыми столовыми водами. Обладая всеми плюсами обеих групп, «Омега» не имеет их минусов (в отличие от лечебных вод с высокой минерализацией, «Омегу» можно употреблять в неограниченном количестве, а в отличие от столовых, «Омега» – это вода с постоянным составом, обладающая легким профилактическим эффектом).

«Омега» соответствует по составу исходной воде из скважины. Она свободна от тяжелых металлов, фенолов и болезнетворных бактерий, обладает нежным вкусом и неповторимой чистотой. Гармоничное сочетание природной чистоты и мягкой минерализации в составе «Омеги» делает ее незаменимой при ежедневном употреблении.

«Омегу» можно и нужно пить всем без исключения взрослым и детям в любых количествах, ведь она не только превосходно утоляет жажду, но и обладает исключительно мягким профилактическим действием. Оптимальное содержание в «Омеге» минеральных веществ благотворно воздействует на человеческий организм и, восполняя недостаток микроэлементов, позволяет поддерживать естественный минеральный баланс.

Биологически активный компонент в составе «Омеги» - кремниевая кислота, способствует эффективному укреплению иммунной системы.

Минеральная вода «Омега» единственная из сибирских и одна из немногих в России вод, получившая международный сертификат качества [15].

Преимущества минеральной воды «Омега»:

- «Омега» – первая минеральная вода, выпускаемая на территории Томской области. Стабильно высокое европейское качество, жесткий контроль на всех этапах производства и продажи воды позволило «Омеге» занять лидирующие позиции на рынке минеральных вод Сибирского региона.

- «Омега» обладает уникальными свойствами, такими как исключительная чистота, обусловленная местоположением (в экологически чистом районе).

- Минеральная вода «Омега» заботится о своем потребителе: высокое качество упаковки защищает продукт от подделки, позволяет использовать «Омегу» в любых жизненных ситуациях.

- С именем минеральной воды «Омега» связаны многочисленные благотворительные проекты и акции, проводимые как в Томске, так и в области: отправка минеральной воды войнам-землякам в Чечню, выплата стипендий учащимся и молодым специалистам школ, помощь ветеранским организациям, шефство над детским домом, помощь женской колонии, спонсорское участие во многих социально-значимых городских проектах.
- Средства от продажи «Омеги» идут, в том числе, и на популяризацию здорового образа жизни томичей.

Минеральная вода производится в ассортименте:

- Минеральная вода «Омега» 0,5л
- Минеральная вода «Омега» негазированная 0,5л
- Минеральная вода «Омега» 1,5л
- Минеральная вода «Омега» негазированная 1,5л

На рынке продукция «Торговая компания «Омега» представлена на протяжении 18 лет.

Мониторинг рынка выявил, что основными конкурентами являются производители минеральной воды:

- «Карачинская»,
- «Чажемто».
- «Серебряный ключ»

Анализируя продажи за периоды 2013, 2014 и 2015г, можно сделать вывод о том, что продажи стали значительно меньше (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика продаж готовой продукции

Месяц	2013	2014	Откл. (+, -), %	2015	Откл. (+, -), %
Январь	292228	210766	-28	160196	-24%
Февраль	172006	261804	52	161232	-38%
Март	409002	296650	27	254862	-14%
Апрель	366596	285449	-22	244691	-14%
Май	343003	406632	19	176375	-57%
Июнь	434882	305770	-30	253768	-17%
Июль	661908	368217	-45	294385	-20%
Август	223394	231214	3	142843	-39%

Продолжение таблицы 2

Сентябрь	241365	159498	-34	153930	-4%
Октябрь	243239	196654	-20	159433	-19%
Ноябрь	246565	178346	-28	126828	-29%
Декабрь	285424	223580	-22	154140	-32%
ИТОГО:	3919612	3124580	-20	2282683	-27%

Спад реализации связан с тем, что рынок не только перенасыщен аналогичной продукцией, но и появляются новые конкуренты. В связи с экономическим кризисом платёжеспособность населения снизилась, т.е. покупатель ищет более дешёвый аналог. Минеральная вода «Омега» не является таковой.

ООО «Торговая компания «Омега» реализует свою продукцию через дистрибьюторов: ООО «Томское пиво», ООО «СТК», ООО «Терминал-групп».

Это также влияет на стоимость продукции, так как дистрибьюторы производят свою наценку на продукцию и до покупателя товар доходит намного дороже, чем он стоит у производителя. Но без дистрибьюторов производителю трудно охватить рынок для реализации своей продукции.

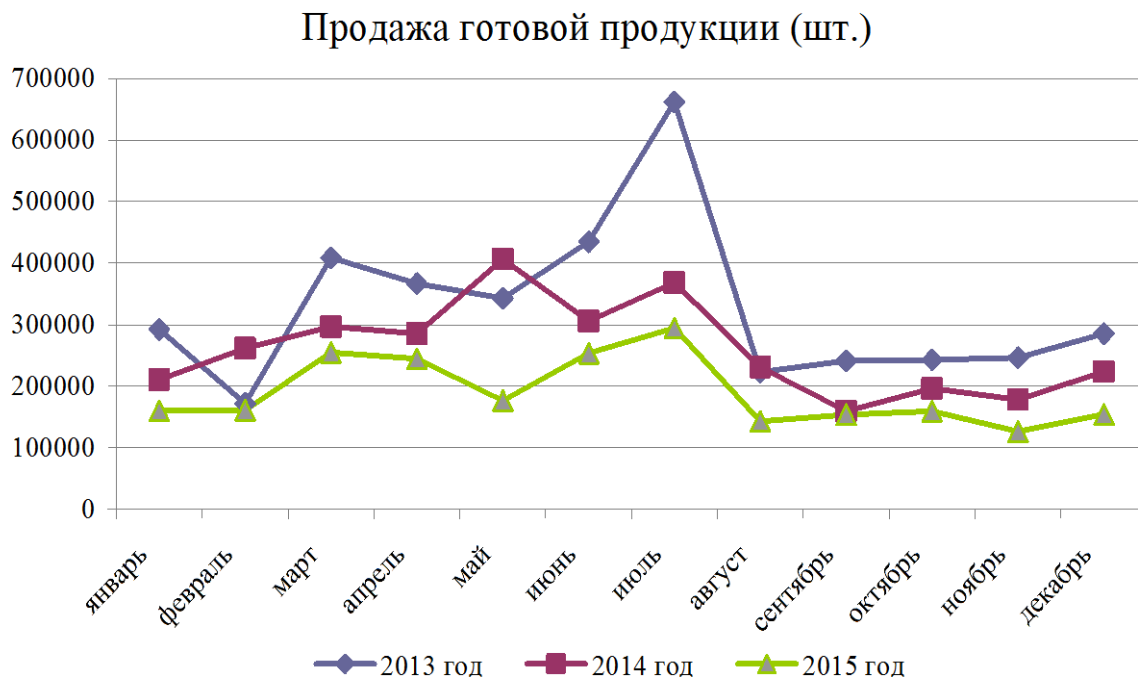


Рисунок 4 – Динамика продаж готовой продукции

По рисунку 4 видно, что реализация продукции имеет сезонность, т.е. видно рост продаж приходится на июнь-июль месяцы. Но в 2015 году на всех участках идет спад продаж в среднем на 27%.

### 2.3 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Исходными данными служат основные технико-экономические показатели деятельности предприятия по производству минеральной воды «Омега».

Таблица 3 – Динамика показателей производства минеральной воды

Показатели, (ед. измерения)	2013	2014	Откл. %	2015	Откл. %
Товарная выручка (тыс. руб.)	33655	30349	-10	11938	-65
Выручка от реализации (тыс. руб.)	38141	32837	-14	12556	-67
Себестоимость товарной продукции (тыс. руб.)	37403	32225	-14	12450	-67
Показатели, (ед. измерения)	2013	2014	Откл. %	2015	Откл. %
Численность работников (чел.)	41	46	12	41	0
В т.ч. рабочие (чел.)	33	39	18	36	9
ФОТ всех работников (тыс. руб.)	572	1537	168	750	31
Среднегодовая стоимость основных средств (тыс. руб.)	1586	1648	3	1571	-1
Среднегодовой остаток оборотных средств (тыс. руб.)	2633	2718	3	3982	51
Прибыль от продажи (тыс. руб.)	738	612	-17	106	-86
Среднегодовая выработка на 1 чел (рабочего) (тыс. руб.)	1155	842	-27	349	-70
Среднегодовая выработка на 1 работника (тыс. руб.)	930	714	-23	306	-67

Можно сделать вывод, что производительность труда в данном предприятии с каждым годом снижается. Причины спада производства



происходят в связи с тем, что на продукцию данного производства с каждым годом снижается спрос.

В условиях экономической нестабильности потребность предприятий в персонале определенных категорий непрерывно меняется, что не всегда означает увеличение или сохранение потребности в рабочей силе. Поэтому определение реальной потребности в рабочей силе и прогноз ее изменения служат основой совершенствования персонала.

Рассмотрим обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами ООО «Торговая компания «Омега».

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям в отчетном году с фактическим количеством работников в предыдущем году.

Таблица 4 – Обеспеченность предприятия персоналом

Категория персонала	2013г			2014			2015		
	План	Факт	% об.	План	Факт	% об.	План	Факт	% об.
Среднесписочная Численность ППП	41	41	100	43	46	107	44	41	93
Всего, в т.ч									
Рабочие	34	33	97	33	39	118	33	36	109
ИТР	7	8	114	10	7	70	5	5	100
Из них:									
Руководители	1	1	100	1	1	100	1	1	100
Специалисты	2	2	100	3	2	67	2	2	100
Служащие	4	5	125	6	4	67	2	2	100

Если принять обеспеченность работниками в 2013г за 100%, то в 2014г этот показатель увеличился на 7% (107-100), в 2015г уменьшилась на 7%. Это связано с тем, что в 2014г было произведено сокращение штата из-за снижения производства продукции на данном предприятии.

Определим качественный состав работников ООО «Торговая компания «Омега»

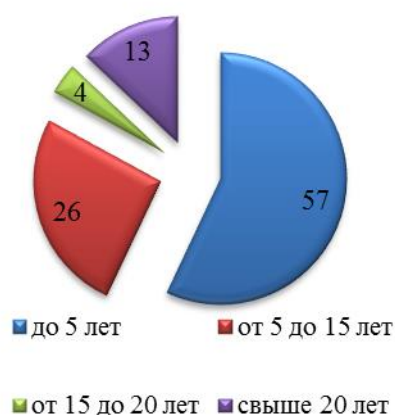
Таблица 5 – Качественный состав работников

Показатели	2013 чел	% уд.вес	2014 чел	% уд.вес	2015чел	% уд.вес
По возрасту:						
До 25 лет	3	7	4	9	4	10
25-35 лет	5	12	6	13	6	15
35-45 лет	15	37	16	35	14	34
45-60 лет	16	39	18	39	15	36
Работающие пенсионеры	2	5	2	4	2	5
Итого	41	100	46	100	41	100
По полу:						
мужской	33	80	37	80	33	80
женский	8	20	9	20	8	20
Итого	41	100	46	100	41	100
По образованию:						
среднее	9	22	9	20	7	17
Среднее специальное	12	29	14	30	11	27
высшее	20	49	23	50	23	56
Итого:	41	100	46	100	41	100
По стажу:						
До 5 лет	22	54	26	57	23	56
От 5 до 15	11	27	12	26	11	27
От 15 до 20	2	4	2	4	2	5
Свыше 20 лет	6	15	6	13	5	12
Итого	41	100	46	100	41	100

Для иллюстрации рассчитанные показатели изображены в графических интерпретациях (рисунок 5).



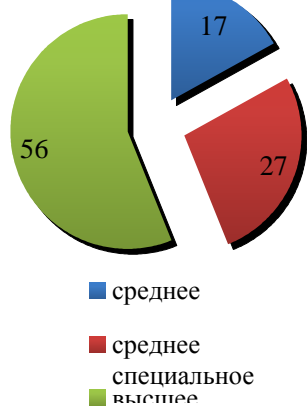
**Качественный состав  
работников  
(по стажу работы %, 2014 г.)**



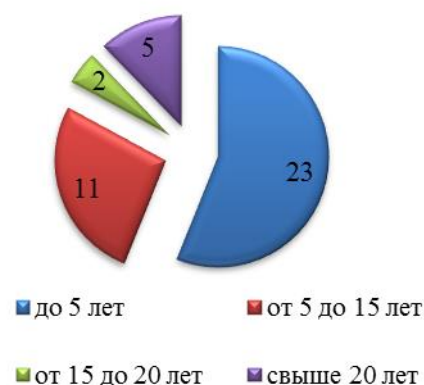
**Качественный состав  
работников  
(по образованию %, 2014 г.)**



**Качественный состав  
работников  
(по образованию %, 2015 г.)**



**Качественный состав  
работников  
(по стажу работы %, 2015 г.)**



**Рисунок 5 – Структура качественного состава работников**

Данные, представленные на рисунке 5, свидетельствуют о том, что коллектив предприятия в основном состоит из работников от 35 до 60 лет, что составило в 2015 году 70% от общей численности, а работников до 35 лет 25%. Средний возраст работающих – 39 лет. По полу преобладают мужчины, высок образовательный уровень коллектива, 83% работников имеют высшее и среднее специальное образование.

Доля работников, стаж работы которых не более 15 лет, в 2015 году составил 27%. При сохранении выбранной руководством предприятия общепроизводственной стратегии стабилизации необходимо создать условия

для сохранения этого коллектива и разработать программу подготовки и подбора кадров.

### 3 Оценка финансовой устойчивости ООО «Торговая компания «Омега»

#### 3.1 Анализ себестоимости продукции, динамики основных и оборотных средств ООО «Торговая компания «Омега»

Поскольку целью создания предприятия является производство и реализация минеральной воды, то при составлении плана реализации продукции на месяц разрабатывается калькуляция себестоимости продукции, которая предопределяет бюджет предприятия на следующий месяц.

Таблица 6 – Себестоимость продукции

Наименование	0,5 л газ (руб.)	0,5 л негаз (руб.)	1,5 л газ (руб.)	1,5 л негаз (руб.)
Комплектующие				
Преформа	2,00	2,00	2,64	2,64
Пробка	0,50	0,50	0,39	0,39
Этикетка п/э	0,40	0,40	0,50	0,50
Этикетка бум.				
Пленка	0,12	0,12	0,30	0,30
Клей	0,00	0,00	0,00	0,00
Стрейч пленка	0,04	0,04	0,13	0,13
у/кислота	0,14	0,14	0,20	0,20
Лента п/п	0,00	0,00	0,00	0,00
Добыча мин. воды	0,03	0,03	0,08	0,08
Итого с НДС	3,23	3,23	4,24	4,24
Зарплата и налоги				
Разливочный цех	0,67	0,67	0,67	0,67
Промбаза	0,07	0,07	0,07	0,07
Город	0,30	0,30	0,30	0,30
Отпускные	0,09	0,09	0,09	0,09
Налоги на зарплату	0,34	0,34	0,34	0,34
Зарплата ИТР	0,38	0,38	0,38	0,38
Налоги прочие	0,20	0,20	0,29	0,29
Износ	0,88	0,88	0,94	0,94
Итого	2,05	2,05	2,14	2,14
Прочие затраты				
Ком. услуги	0,05	0,05	0,05	0,05
Эл. энергия	0,90	0,90	0,90	0,90
ГСМ	0,15	0,15	0,46	0,46
Услуги связи	0,08	0,08	0,08	0,08
Анализ воды	0,09	0,09	0,09	0,09
Ремонт и зап. части	0,20	0,20	0,20	0,20
Канц. товары	0,01	0,01	0,01	0,01
Юр. услуги	0,05	0,05	0,05	0,05
Реклама	0,09	0,09	0,14	0,14
Прочие	0,17	0,17	0,17	0,17

Продолжение таблицы 6

Итого	2,69	2,69	4,03	4,03
Итого затрат	7,97	7,97	10,41	10,41
НДС к оплате	0,49	0,49	0,75	0,75
Плановые накопления	0,55	0,55	3,05	3,05
Цена реализации	9,01	9,01	14,20	14,20

Пример расчета некоторых статей калькуляции:

Термопленка: стоимость 55руб за 1кг= за 1гр. 0,055руб.

Норма расхода:

1,5л - 5,5 гр.  $\times 0,055 = 0,3$  руб.

0,5л - 2,1 гр.  $\times 0,055 = 0,12$  руб.

Углекислота: стоимость 14,40 за 1кг= за 1гр 0,0144 руб.

Норма расхода:

1,5л - 13,7гр.  $\times 0,0144 = 0,20$  руб.

0,5л - 9,6гр.  $\times 0,0144 = 0,14$  руб.

Стрейчпленка: стоимость 115 руб. за 1кг (используется для формирования полет/ 500 гр. = 57,50 руб.)

1,5л -  $57,50/432\text{бут.} = 0,13$  руб.

0,5л -  $57,50/1152\text{бут.} = 0,05$  руб.

Доставка воды из село Тегульдет в село Зырянское (расстояние 260км);

расход ГСМ 150л.  $\times 28$  руб. = 4200 руб.;

за 1рейс завоз воды 13500л.

$13500/0,5 = 27000\text{бут.}$ ;  $4200/27000=0,15$  руб.;

$13500/1,5 = 9000\text{бут.}$ ;  $4200/9000=0,46$  руб.;

Основными поставщиками являются:

– Поставщиком Преформы (для изготовления ПЭТ бутылки), пробки является ООО «ПЭТМЭН».

– ООО «Диамант Флекс» производит этикетку;

– ООО «Газ Сервис» поставляет углекислоту.

В связи с мировым кризисом предприятие активно ищет резервы снижения себестоимости продукции, для этого было принято решение перейти на использование более дешевых товарно-материальных ценностей, то есть комплектующих. Благодаря этому удалось снизить себестоимость продукции, например на 1,5 литровую бутылку на 2 (два) рубля. Благодаря этому смогли снизить и продажную стоимость товара на 15%.

Наличие и изменение величины оборотных средства является показателем, от которого зависит величина и качество выпускаемой продукции.

Таблица 7 – Анализ динамики оборотных средств.

Вид оборотных средств	2013г.		2014 г.		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
сырье, материалы и другие ценности;	2679	30,8	1639	5,8	-1040	-38,8
затраты в незавершенном	606	7,0	452	1,6	-154	-25,4
готовая продукция и товары для перепродажи;	448	5,1	542	1,9	94	20,9
товары отгруженные;						
расходы будущих периодов;						
прочие запасы и затраты;	1254	14,4			-1254	-100
Н.Д.С. по приобретенным ценностям;	105	1,2	557	2,0	452	430,5
дебиторская задолженность;	3472	40,0	5996	21,4	2524	72,7
краткосрочные финансовые вложения			18268	65,0	18268	100
денежные средства — всего	118	1,4	617	2,2	499	422,9
в том числе:						
касса;	25,0		30,0			
расчетный счет;	93,0		587,0			
валютный счет;						
прочие денежные средства;						
прочие оборотные активы	10	0,1	10	0,1		
Итого оборотных средств	8692	100	28081	100	19389	223,1

Оборотные средства на конец года увеличились из-за того, что были произведены краткосрочные финансовые вложения. Организация получила кредит, рассчитывая на расширение объемов продаж и получение дополнительного дохода.



Рисунок 6 – Динамика оборотных средств

На рисунке 6 изображена динамика структуры оборотных средств предприятия в 2014 году. На начало 2014 года основную долю в составе оборотных средств занимает дебиторская задолженность 40%. Также на конец 2014 года основную долю занимают краткосрочные финансовые



вложения 65%. На начало 2015 года сырье и материалы в составе оборотных средств составляли 30,8%, на конец 2015 года 5,8%. На начало 2015 года готовая продукция в составе оборотных средств составляет 5,1%, на конец 2015 года 1,9%.

Можно сделать вывод, что предприятие на конец 2015 года большее внимание уделило финансовым вложениям, от которых в будущем ожидается дополнительный доход.

Таблица 8 – Изменение имущественного положения предприятия

Показатель	2014г. тыс. руб	2015г. тыс. руб	Изменение	
			тыс. руб	%
Всего имущества	18467	48106	29639	260,5
Имобильные активы	9775	20025	10250	204,8
Мобильные активы: запасы и затраты; денежные средства прочие активы.	8692	28081	19389	323,1

Как уже отмечалось, в сентябре 2014 года был получен банковский кредит. Было приобретено новое оборудование, транспортные средства. Кредит был получен на 5 лет под 14% годовых, под залог имущества предприятия. Кредитор – «Московский банк реконструкции и развития».

Таблица 9 – Изменение основных средств предприятия

Показатель	2014г. тыс. руб.	2015г. тыс. руб.	Изменения тыс. руб.	%
Первоначальная стоимость основных средств	10331	21229	10898	105,4
Остаточная стоимость основных средств	9775	19035	9260	94,7
Коэффициент годности %	94,6	89,7		-4,9
Коэффициент обновления %		53,4		
Коэффициент выбытия %		4,2		

В рамках анализа проведен анализ значений коэффициентов износа и годности, которые характеризуют долю изношенной и долю неизношенной части основных средств:

$K_{\text{изн}} = (10331 - 9775) / 10331 = 0,054 = 5,4\%$  на 2014г.

$K_{\text{изн}} = (21229 - 19035) / 21229 = 0,103 = 10,3\%$  на 2015г.

где  $K_{\text{износа}}$  – коэффициент износа, %;

$S_{\text{изн}}$  – сумма износа основных средств;

$S_{\text{нач}}$  – первоначальная стоимость основных средств.

Тогда

$K_{\text{годности}} = 100\% - 5,4\% = 94,6\%$  на 2014г.

$K_{\text{годности}} = 100\% - 10,3\% = 89,7\%$  на 2015г.

Большое аналитическое значение имеют расчёты показателей движения основных средств, к которым относят:

$K_{\text{обн}} = 11331 / 21229 * 100\% = 53,4\%$

где  $K_{\text{обн}}$  – коэффициент обновления основных средств;

$S_{\text{пост}}$  – балансовая стоимость поступивших основных средств в отчетном периоде;

$S_{\text{б/ст. осн. ср}}$  – балансовая стоимость основных средств на конец отчётного периода

$K_{\text{выб}} = 433 / 10331 * 100\% = 4,2\%$

где  $K_{\text{выб}}$  – коэффициент выбытия, %;

$S_{\text{выб.}}$  – балансовая стоимость выбывших за отчётный период основных средств.

По результатам анализа основных средств организации в 2015 г. можно сделать следующие выводы:

- первоначальная стоимость основных средств на конец периода увеличилась на 10898 тыс. рублей или на 105,4%;
- остаточная стоимость основных средств увеличилась на 9260 тыс. рублей или на 94,7%;
- коэффициент годности на конец периода уменьшился на 4,9%;
- коэффициент обновления составил 53,4%;
- коэффициент выбытия составил 4,2%.

Несмотря на то, что коэффициент обновления очень высок, коэффициент годности уменьшается в связи с тем, что предприятие приобретает не новые, а бывшие в использовании основные средства.

Таблица 10 – Изменение производственного потенциала предприятия

Показатель	2014г.		2015г.		Изменения	
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс. руб	%
Основные средства	9775	72,4	19035	87,8	9260	15,4
Производственные запасы	2679	19,8	1639	7,6	-1040	-12,2
Незавершенное производство	606	4,5	452	2,1	-154	-2,4
Готовая продукция	448	3,3	542	2,5	94	-0,8
Производственный потенциал (тыс. руб): в процентах к потенциалу (доля в сумме всего потенциала)	13508	100	21668	100	8160	

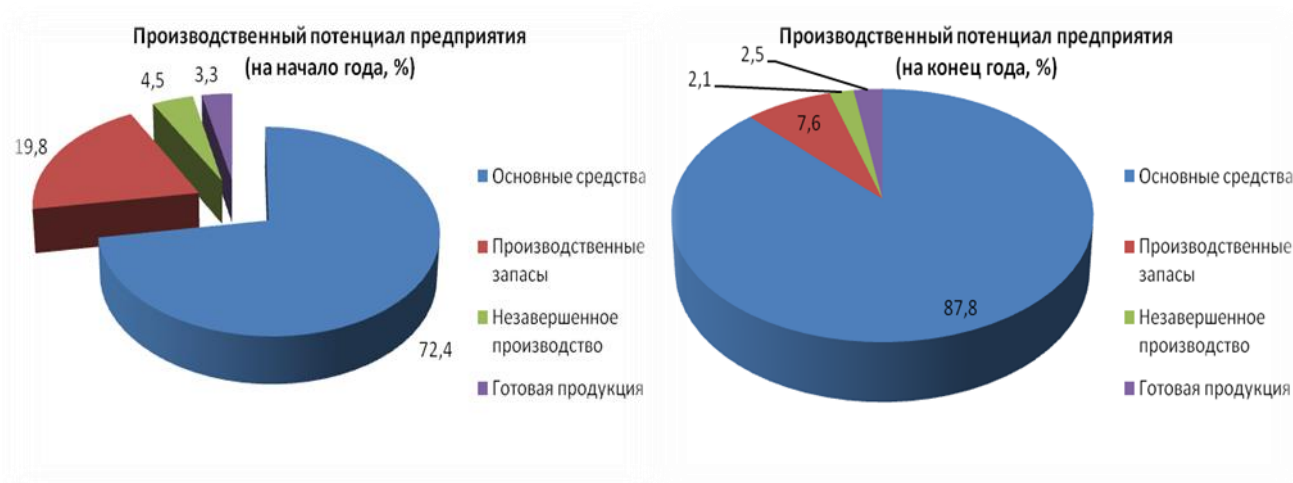


Рисунок 7 – Структура производственного потенциала предприятия 2015г.

На конец 2015 года производственный потенциал предприятия увеличился по сравнению к началу года, на 8160 тыс. рублей, в т.ч.:

– стоимость основных средств увеличилась на 9260 тыс. рублей и их удельный вес увеличился на 15,4%;

- стоимость производственных запасов уменьшилась на 1040 тыс. рублей и их удельный вес уменьшился 12,2%;
- стоимость незавершенного производства уменьшилась на 154 тыс. рублей и его удельный вес уменьшился на 2,4% ;
- стоимость готовой продукции увеличилась на 94 тыс. рублей, но ее удельный вес уменьшился на 0,8%.

### **3.2 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости**

В последнее время заметно возросло качество проведения анализа финансового состояния предприятий (организаций). Уже не является редкостью грамотно подготовленная аналитическая записка, всесторонне характеризующая деятельность предприятия, определяющая основные проблемы предприятия и возможные пути ликвидации данных проблем.

Можно утверждать, что с точки зрения методологии, проведения анализа финансового состояния предприятия российские и зарубежные аналитики "солидарны" между собой, и с точки зрения принципиальных подходов к исследованию состояния предприятия российская практика плавно вливается в мировую. Используют 4 основных метода анализа при оценке финансового состояния предприятия – горизонтальный, факторный сравнительный и вертикальный [16, с. 18-20].

При использовании методов вертикального, горизонтального и факторного анализа принципиальных сложностей не вызывает. Сравнительный метод анализа на должном уровне не освоен. Суть сравнительного метода заключается в сравнении рассчитанных показателей с нормальными или среднеотраслевыми показателями.

Наиболее благополучно обстоят дела с использованием сравнительного метода анализа в отношении показателей ликвидности и прибыльности.

Например, чтобы определить, является ли достаточным уровень отдачи на вложенный в предприятие капитал, возможно, сравнить расчетные величины показателей рентабельности предприятия с альтернативным уровнем доходности на вложенный капитал. В качестве показателей, характеризующих альтернативный уровень доходности на вложенный капитал, могут использоваться (в зависимости от сферы деятельности организации) ставки процентных выплат по кредитам, уровень депозитных ставок для юридических лиц, уровень доходности по ценным бумагам, наконец, текущий уровень инфляции.

В достаточной мере уверенности можно говорить о сложившихся среднеотраслевых уровнях прибыльности продаж. Например, уровень прибыльности продаж для предприятий машиностроительной отрасли, оцениваемый руководством предприятий как приемлемый в существующих экономических условиях, составляет 7-10. Средний уровень доходности продаж по статистике 25-30% оценивается для организаций торгово-посреднической деятельности. Соответственно, можно использовать среднеотраслевые ориентиры при оценке уровня прибыльности конкретного предприятия [16, с. 20].

Можно назвать ситуацию неотчетливой с проведением сравнительного анализа показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Указанная неопределенность касается выбора адекватной базы сравнения для рассчитанных значений, то есть определения значений показателей ликвидности и финансовой устойчивости, которые являются нормальными для данного конкретного предприятия.

Постановлением Правительства РФ [17] в качестве официальных критериев платежеспособности предприятия принято превышение коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами значений 2 и 0,1 соответственно. Практика подтвердила, что указанные критерии не дают объективной оценки платежеспособности предприятия. Фактическое значение показателей ликвидности и финансовой

устойчивости для многих успешных предприятий меньше официальных нормативов.

Следует отметить, что в настоящий момент немаловажным вопросом является объективная оценка ликвидности и финансовой устойчивости предприятий. При проведении переговоров с банком возникает практическая потребность доказать свою потенциальную платежеспособность и финансовую устойчивость. В данной ситуации, как руководству предприятия, так и представителям банка необходимо знать, является ли предприятие перспективным. Например, «Торговая компания «Омега» столкнулась с подобной задачей при заключении договора с банком на получение кредитной линии. Был подготовлен подробный отчет о фактическом состоянии предприятия, содержащий расчет показателей, ликвидности, прибыльности финансовой устойчивости, структуры баланса, оборачиваемости, рентабельности.

Представители банка сочли представленные финансовые показатели вполне приемлемыми. Единственная проблема в том, что показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия оказались ниже общеизвестных нормативов. Однако аналитики предприятия были уверены, что в реальности их предприятие достойно внимания кредитора. Нормативные значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости являются наиболее известными в международной практике финансового анализа. Их можно встретить практически в любом издании, посвященном финансовому анализу. Все же трудно найти аналитика, который был бы не согласен с тем, что использование западных нормативов применительно к российским предприятиям затруднительно [18, с. 2-16].

Например, не существует точного обоснования, почему величина денежных средств должна покрывать 20-30% текущих пассивов для поддержания нормального уровня ликвидности российских предприятий. (В любом зарубежном издании, возможно увидеть норматив коэффициента абсолютной ликвидности 0,2 -0,3).

Для получения более четкой картины относительно состояния ликвидности предприятия, возможно, рассчитать модификацию коэффициента абсолютной ликвидности – коэффициент покрытия ежедневных счетов денежными средствами (название условное).

Смысл расчета коэффициента покрытия счетов денежными средствами является определение, сколько "дней платежей" покрывают имеющиеся у предприятия денежные средства.

Первый шаг для расчета является определение суммы среднедневных затрат денежных средств (среднедневных расходов). Отчет о финансовых результатах (форма N2) может быть источником информации о величине среднедневных затрат денежных средств, а точнее – сумма значений по позициям данного отчета "Себестоимость реализации продукции" "Управленческие расходы". "Коммерческие расходы", Из указанной суммы необходимо вычесть неденежные расходы, такие, как амортизация. В зарубежной литературе приводится данная рекомендация. Всё же напрямую использовать данную рекомендацию применительно к российским предприятиям затруднительно.

Во-первых, часто предприятия имеют значительные объемы готовой продукции на складе и значительные объемы запасов материалов. При этом величина реальных затрат, связанных с осуществлением производственного процесса, много больше, чем отраженная в форме N2 себестоимость реализованной продукции. Еще одна особенность российского бизнеса затрудняет использование указанной выше западной рекомендации – широко распространенная практика бартерных сделок. При этом часть используемых в процессе производства ресурсов оплачивается продукцией предприятия, а не деньгам.

Чтобы определить среднедневные оттоки денежных средств возможно использование информацией о себестоимости реализованной продукции (за вычетом амортизации), но с учетом изменений по статьям баланса "Производственные запасы", "Готовая продукция", "Незавершенное

производство" учетом налоговых платежей за период и за вычетом материальных ресурсов, полученных по бартеру. Таким образом, рассчитать среднедневные затраты денежных средств можно по формуле:

Затраты денежных средств за период равно себестоимость реализованной продукции за период умножить на (1-доля бартера в затратах) минус амортизационные отчисления за период плюс налоговые выплаты за период плюс приросты запасов и затрат и умножить на (1-доля бартера в затратах) [19]. Затраты денежных средств за период минус продолжительность периода (дни) равно среднедневные расходы денежных средств.

Для определения того, какое количество "дней платежей" покрывает имеющаяся у предприятия наличность, необходимо остаток денежных средств по балансу разделить на среднедневные расходы денежных средств. Для определения коэффициента покрытия счетов денежными средствами, нужно из остатка денежных средств (по балансу) вычесть среднедневные расходы денежных средств.

Проследим алгоритм расчета и анализа показателей ликвидности на конкретном примере из хозяйственной деятельности «Торговая компания «Омега»

Таблица 11 – Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименования позиций	Кд	Отчетные даты	
		01.01.2015	01.01.2016
Выручка от реализации товаров	010	41414	32837
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	020	31588	26003
Коммерческие расходы	030	804	407
Управленческие расходы	040	23840	4420
Прибыль (убыток) от реализации	050	4001	2007
Налог на прибыль	150	632	482



Затраты на реализованную продукцию 2015 года = 26003+407+4420  
=30830 (тыс. руб.)

Таблица 12 – Показатели ликвидности

Наименования показателя	Значение на отчетные даты	
	01.01.2015	01.01.2016
Коэф-т текущей ликвидности	1,21	1,49
Коэф-т абсолютной ликвидности	0,98	1,04

При расчете показателей ликвидности из состава текущих пассивов исключены резервы предстоящих платежей и расходов, фонды потребления, и доходы будущих периодов как элементы, по сути своей не являющиеся обязательствами к погашению [20].

По данным финансового отдела «Торговая компания «Омега» доля использованных в процессе производства ресурсов, составляет 20% оплачиваемых готовой продукцией. По данным бухгалтерии сумма уплаченных в рассматриваемом периоде налогов, составляет 360 тыс. руб. не включаемых в себестоимость. Среднедневные расходы денежных средств для данного предприятия в 2015 году составляют (30830 тыс. руб. \*0,8 - 347 тыс. руб.) +482+360 /365дней = 69 (тыс. руб./день).

Коэффициент покрытия счетов для 2015 года составляет 361 тыс. руб./69 тыс. руб. = 5 дней. Рассматриваемый коэффициент составит 5 дней, с учетом краткосрочных финансовых вложений.

Таким образом, мы получаем более наглядную характеристику ликвидности предприятия.

Только с учетом специфики деятельности организации, можно сделать вывод о том, является ли подобный запас денежных средств достаточным, недостаточным или критическим для финансового состояния предприятия. В частности, данная специфика касается разницы в периодичности оплаты счетов покупателями и периодичности предъявления счетов к оплате поставщиками и партнерами.

Предприятие установило минимально необходимый запас денежных средств 5 дней, учитывая разницу в средних периодах оплаты предъявленных счетов и поступлений от покупателей продукции. А также учитывая стабильность сложившихся условий взаиморасчетов, ориентируясь на недельное обеспечение платежей денежными средствами, и зная среднедневные затраты, можно определить, что при сложившихся условиях для функционирования предприятия нормальная величина денежных средств организации должна быть на уровне 345 тыс. руб. ( $69 \cdot 5$ ).

Можно сделать вывод, сравнивая фактическое значение коэффициента абсолютной ликвидности с расчетным, что ситуация с абсолютной ликвидностью предприятия обстоит не так уж и плохо.

С учетом нормативов показателей абсолютной ликвидности (0,2-0,3), сумма денежных средств, необходимая предприятию для обеспечения своей платежеспособности, должна быть как минимум в семь раз больше.

Не является рациональным выводить значительную сумму денежных средств из оборота предприятия. Находясь на расчетных счетах, денежные средства не приносят дохода.

Оценивая коэффициент общей (текущей) ликвидности для рассматриваемого предприятия, можно сказать, что в соответствии с законодательно закреплённой методикой, данное предприятие необходимо признать банкротом (коэффициент ниже 2) [21].

Расчет доли собственных источников финансирования, предполагает использование принципов, описанных выше. Оно дает возможность определить нормальное (обеспечивающее финансовую устойчивость) для конкретного предприятия соотношение собственного и заемного капиталов. В этом случае все также актуальна предпосылка о том, что за счет собственных источников финансирования должны быть покрыты наименее ликвидные элементы активов.

В классическом случае к выделенной величине наименее ликвидной части текущих активов необходимо добавить стоимость постоянных активов

предприятия. Именно эта сумма и будет определять величину собственного капитала, необходимого предприятию в данных условиях функционирования для обеспечения финансовой устойчивости. Остальная часть активов может быть профинансирована за счет заемных источников.

В рассматриваемом примере деятельности «Торговая компания «Омега» сумма постоянных активов и наименее ликвидной части текущих активов на конец текущего квартала составляет 21838 тыс. руб. (19778 тыс. руб. + 1510 тыс. руб. + 550 тыс. руб.). Эта сумма и будет определять расчетную величину собственного капитала, необходимого предприятию для обеспечения финансовой устойчивости. Разность фактической суммы активов и расчетной величины собственного капитала будет определять нормальную для предприятия величину заемных источников финансирования. В рассматриваемом примере эта величина составляет 34276 тыс. руб. (56114 тыс. руб. - 21838 тыс. руб.). Продолжим расчет соотношения собственных и заемных источников финансирования. Деление 21838 тыс. руб. на 34276 тыс. руб. определяет, что для обеспечения финансовой устойчивости предприятия соотношение собственных и заемных источников финансирования деятельности должно быть на уровне 0,63.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что нормальный уровень коэффициента соотношения собственных и заемных средств не должен быть ниже 1, как и учат нас в литературе по финансовому анализу. Очевидно, что величины нормальных для данного предприятия коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости будут различными в различных условиях работы предприятия. Поэтому при изменении условий взаимоотношений предприятия с поставщиками и покупателями, при изменении заготовительной или сбытовой политики необходимо осуществлять пересчет нормальных значений показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Постепенно у предприятия будет накапливаться собственная статистическая база.

Таблица 13 – Анализ динамики и структуры источников финансовых ресурсов

Вид источников финансовых ресурсов.	2014 год		2015 год		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
<b>1 СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА:</b>						
уставный капитал	10	0,1	10	0,1	0,0	0,0
собственные акции, выкупленные у акционеров						
добавочный капитал						
резервный капитал						
нераспределенная прибыль (убыток)	349	1,9	561	1,2	212	60,7
<b>Итого собственных средств:</b>	<b>359</b>	<b>2,0</b>	<b>571</b>	<b>1,3</b>	<b>212</b>	<b>60,7</b>
<b>2.ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА:</b>						
долгосрочные кредиты и займы			20500	42,6	20500	42,6
отложенные налоговые обязательства						
прочие долгосрочные обязательства						
краткосрочные кредиты и займы	5394	29,2	11205	23,3	5811	107,7
<b>Итого заемных средств:</b>	<b>5394</b>	<b>29,2</b>	<b>31705</b>	<b>65,9</b>	<b>26311</b>	<b>487,7</b>
<b>3.ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА:</b>						
кредиторская задолженность	12714	68,8	15830	32,8	3116	24,5
доходы будущих периодов						
резервы предстоящих расходов						
задолженность перед участниками по выплате						
<b>Итого привлеченных средств:</b>	<b>12714</b>	<b>68,8</b>	<b>15830</b>	<b>32,8</b>	<b>3116</b>	<b>24,5</b>
<b>Всего источников:</b>	<b>18467</b>	<b>100</b>	<b>48106</b>	<b>100</b>	<b>29639</b>	<b>160,5</b>

Коэффициент автономии:

$K_{авт} = 359/18467 = 0,019$  (на 2014г.)

$K_{авт} = 571/48106 = 0,012$  (на 2015г.)

Коэффициент финансовой устойчивости:

К фин. уст=  $359/18108=0,02$  (на 2014г.)

К фин. уст=  $571/47535=0,012$  (на 2015г.)

Нормальный уровень коэффициента соотношения собственных и заемных средств не должен быть ниже 1. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что уровень финансовой устойчивости на много ниже нормативного. Известно, что одной из категорий рыночного хозяйствования является банкротство или неплатежеспособность предприятия. Банкротство является следствием разбалансированности экономического механизма, воспроизводства капитала предприятия.

### 3.3 Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия

Исключительно важную роль в системе оценки результативности, деловых качеств предприятия и степени его надежности, играют показатели прибыли и рентабельности. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов (прибыли) деятельности предприятия заключается в:

- определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследовании структуры соответствующих показателей и их изменений;
- проведении факторного анализа прибыли и рентабельности.

Таблица 14 – Анализ прибыли и порядка ее формирования

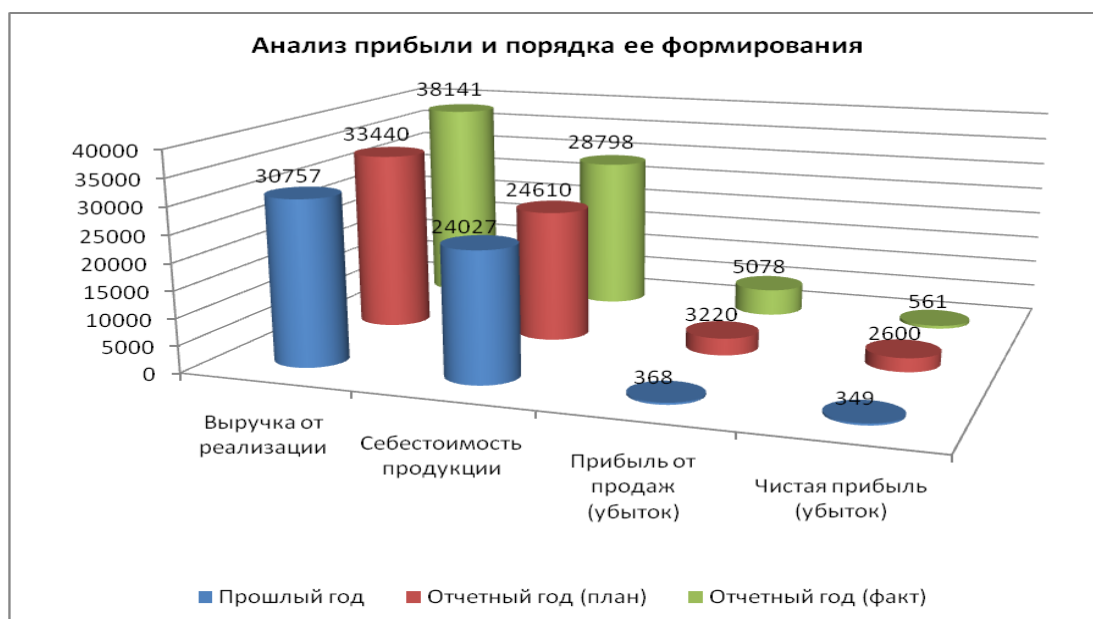
Показатели	2014 г. тыс. руб.	2015г. тыс. руб.		Отклонение			
				К плану		К прошлому году	
		План тыс. руб.	Отчетный год тыс. руб.	Абс.тыс. руб.	%	Абс.тыс. руб.	%
Выручка от реализации	30757	33440	38141	4701	14	7384	24

Продолжение таблицы 14

Себестоимость продукции	24027	24610	28798	4188	17	4771	19,8
В % к выручке	78,1	73,5	75,5	2,0	2,7	-2,6	-3,3
Валовая прибыль	6730	8830	9343	513	5,8	2613	38,8
Коммерческие расходы	1419	940	467	-473	-50,3	-952	-67,1
Управленческие расходы	4943	4670	3798	-872	18,8	-1145	-23,2
Прибыль от продаж (убыток)	368	3220	5078	1858	57,7	4710	1280
Операционные доходы	1095	1000	368	-632	-63,2	-727	-66,4
Операционные расходы	1004	800	4708	3908	488,5	3704	368
Прибыль (убыток) до налогообложения (Б.П.)	459	3420	738	-2682	-78,4	279	60,8
В % к выручке	1,5	10,2	1,9	-8,3	-81,4	0,4	26,7
Текущий налог на БП	110	820	177	-643	-78,4	6,7	60,9
Чистая прибыль (убыток)	349	2600	561	-2039	-78,4	212	60,9

Чистая прибыль предприятия – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательств перед бюджетом. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство. Объем чистой прибыли зависит от объема валовой прибыли и величины налогов; исходя из объема чистой прибыли, исчисляются дивиденды акционерам предприятия.

Чистая прибыль – это та часть дохода, которая остается у компании после того, как были погашены все налоги, выплачена зарплата сотрудникам и сделаны другие обязательные платежи. Чистую прибыль можно отправить на развитие производства.



**Рисунок 8 – Формирование прибыли**

Использование чистой прибыли регламентируется уставом и учетной политикой предприятия. За счет чистой прибыли создаются фонды накопления, выплачиваются дивиденды акционерам предприятия, создаются фонды потребления, резервный фонд, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала и на другие цели.

**Таблица 15 – Анализа использования чистой прибыли**

Показатели	План	Факт	Изменения
1 Чистая прибыль, тыс. руб.			
2 Распределение чистой прибыли, тыс. руб.:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• на выплату дивидендов</li> <li>• в фонд накопления</li> <li>• в фонд потребления</li> <li>• в резервный фонд.</li> </ul>	2600	561	-2039
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доля в чистой прибыли, % :</li> <li>• выплаченных дивидендов</li> <li>• фонда накопления</li> <li>• фонда потребления</li> <li>• резервного фонда.</li> </ul>	100	100	

ООО «Торговая компания «Омега» чистую прибыль использует исключительно для образования фонда накопления. Фонд является источником финансирования капитальных вложений, модернизации оборудования, реконструкции объектов и их перевооружение, приобретение новых технологий, погашение долгосрочных банковских кредитов, увеличение оборотных средств предприятия. Создание резервного фонда и фонда потребления не предусмотрено учетной политикой предприятия. Не выполнение плановых значений по отчислениям в фонд накопления предприятия связано с тем, что:

- не выполнен план по продажам, фактически продано на 27% меньше;
- при установлении плановых значений не учтены выплаты по кредитным обязательствам.

Показатели рентабельности (таблица 16) являются относительными показателями эффективности использования ресурсов предприятия.

Таблица 16 – Показатели рентабельности ООО Торговая компания «Омега» в 2015 г.

Показатели	Формулы расчета	Начало года	Конец года	Изменение
Чистая прибыль тыс. руб.	Балансовая прибыль – платежи в бюджет	349	561	212
Рентабельность реализации продукции %	Прибыль от реализации / выручка от реализации			12,1
Рентабельность основной деятельности %	Прибыль от реализации /себестоимость производства и реализации продукции			16,1
Рентабельность основного капитала %	Чистая прибыль /итог баланса-нетто.	1,9	1,2	-0,7
Рентабельность собственного капитала %	Чистая прибыль / собственный капитал	97,2	98,2	1,0



Рентабельность продукции и рентабельность продаж за 2015 год, хоть и незначительно, но выросли. Все показатели рентабельности возросли, что говорит о повышении стабильности работе предприятия. Результаты проведенного исследования позволяют выделить следующие негативные моменты, недостаток наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов для расчетов по наиболее срочным и краткосрочным обязательствам, несоответствие нормативных коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидностью, недостаток собственных и заемных источников для формирования запасов и затрат.

С целью увеличения перечисленных выше недостатков можно рекомендовать создание на предприятии центров финансовой ответственности, определив тем самым финансовую структуру предприятия, после чего осуществить поэтапную постановку управления:

- Разработать перечень хозяйственных операций, характерных для ООО «Торговая компания «Омега» с указанием их типов;
- Составить производственную программу и на ее основе сформировать систему операционных и финансовых бюджетов;
- Подготовить Положение о бюджетном управлении, в котором должен быть определен порядок создания, изменения и текущего состояния бюджетной структуры.

Предложенные мероприятия должны способствовать рациональному управлению трудовыми ресурсами, средствами и предметами труда и получению максимального эффекта от ее деятельности. Такая система создает для руководства ООО «Омега» прозрачную информационную базу, служащую основой принятия перспективных управленческих решений и оценки текущих экономических рисков.

Практическая потребность доказать свою финансовую устойчивость и потенциальную платежеспособность возникает при проведении переговоров с банком, как это происходило с ООО «Торговая компания «Омега» в 2015 году при обсуждении условий реструктуризации кредита перед Московским

банком реконструкции и развития. Если сравнивать фактическое значение коэффициента абсолютной ликвидности с расчетным, можно сделать вывод, что ситуация на предприятии сложилась не так уж и плохо. Но оценивая коэффициент общей (текущей) ликвидности для рассматриваемого предприятия, можно сказать, что в соответствии с законодательно закрепленной методикой, данное предприятие необходимо признать банкротом (коэффициент ниже 2).

На предприятии наблюдается спад реализации продукции. Это связано с тем, что рынок не только перенасыщен аналогичной продукцией, но и появляются новые конкуренты. В связи с экономическим кризисом платёжеспособность населения снизилась, т.е. покупатель ищет более дешёвый аналог. За анализируемый период прибыль предприятия увеличилась на 212 тыс. руб., или 60,9%. Но, несмотря на увеличение прибыли, план не выполняется на 2039 тыс. руб. или на 78,4%. По результатам расчетов, проведенных по первичной информации об экономической деятельности Торговая компания «Омега» теоретически может быть принято одно из следующих решений:

- о признании неудовлетворительной структуру баланса предприятия (организации), а предприятие неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платёжеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платёжеспособности предприятием, когда оно в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами;
- улучшить работу маркетинговой службы с тем, чтобы самостоятельно осваивать рынки сбыта, отказавшись от услуги дистрибьюторов.

Для данного предприятия важно продолжить свою деятельность. В условиях кризиса предприятию трудно сохранить финансовую устойчивость: происходит снижение спроса на производимую продукцию, увеличивается

кредиторская задолженность. В свою очередь предприятием были приняты следующие меры:

- для снижения себестоимости продукции перешли на использование более дешевых товарно-материальных ценностей, то есть комплектующих.

- снижение себестоимости продукции позволило снизить продажную стоимость товара.

Что способствовало стабилизации работы предприятия. Благодаря системному воплощению на местах антикризисных мер, предусмотренных соответствующей Программой правительства России, предприятию ООО «Торговая компания «Омега» удалось произвести реструктуризацию задолженности по полученному в 2014 году кредиту в Московском банке реконструкции и развития. Данная мера существенно ослабила кредитную нагрузку на предприятие, способствовала текущему увеличению объема денежных средств, остающихся в распоряжении предприятия.

Реструктуризация кредитных обязательств позволит сохранить экономический потенциал предприятия в условиях неблагоприятной экономической среды, обусловленной, прежде всего, снижением потребительского спроса, и будет способствовать более стабильной работе предприятия, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА

### «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3302	Кан Евгения Александровна

<b>Институт</b>	Электронного обучения	<b>Кафедра</b>	менеджмента
<b>Уровень образования</b>	Специалист	<b>Направление</b>	080507 Менеджмент организации

<b>Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:</b>	
<p><b>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>- негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</li> <li>- чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</li> </ul>	<p>Освещение рабочего места удобное с установкой общего и местного освещения, метеоусловия оптимальные, установлены кондиционеры, электромагнитные излучения на низком уровне, ионизирующие излучения сведены к минимуму.</p> <p>Рабочее место оборудовано согласно всем нормам и правилам техники безопасности, установлена пожарная сигнализация, запасные выходы в доступе.</p>
<p><b>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Трудовой кодекс РФ;</li> <li>– Основные экологические законы РФ;</li> <li>– Закон о социальной защите населения РФ.</li> </ul>
<b>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:</b>	
<p><b>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>- системы организации труда и его безопасности;</li> <li>- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– безопасность труда;</li> <li>– стабильность заработной платы;</li> <li>– поддержание социально значимой заработной платы;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– обязательное страхование всех сотрудников.</li> </ul>

<p><i>подготовки и повышения квалификации;</i></p> <p><i>- Системы социальных гарантий организации;</i></p> <p><i>-оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i></p>	
<p><b>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</b></p> <p><i>- содействие охране окружающей среды;</i></p> <p><i>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i></p> <p><i>- Спонсорство и корпоративная благотворительность;</i></p> <p><i>- ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров)</i></p> <p><i>-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</i></p>	<p>– ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров);</p> <p>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</p> <p>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</p> <p>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</p> <p>– содействие охране окружающей среды;</p>
<p><b>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</b></p> <p><i>- анализ правовых норм трудового законодательства;</i></p> <p><i>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</i></p> <p><i>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</i></p>	<p>– Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов;</p> <p>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, памятка для сотрудника).</p>
<b>Перечень графического материала:</b>	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию</i></p>	<p>1.Определение стейкхолдеров программ КСО</p> <p>2.Определение элементов программы КСО</p> <p>3.Затраты на мероприятия КСО</p>

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3302	Кан Евгения Александровна		

## **Социальная ответственность компании**

Социальная ответственность бизнеса – это определенная положительная и добровольная реакция компании на общественные проблемы. Об уровне участия, при котором организация считается следующей этому принципу, существуют два мнения. Первое: социальная ответственность бизнеса заключается в том, что компания ведет свою деятельность, направленную на увеличение прибыли, не нарушая законодательство. Второе: организация дополнительно к выполнению требований экономического плана должна вносить определенный добровольный вклад в решение проблем общества и учитывать то, как она влияет на работников, потребителей, окружающую среду. Определенно то, что в последние годы среди компаний и экспертов все больше начинает преобладать вторая точка зрения. Если опираться на нее, то следует понимать, что социально ответственный бизнес должен формировать определенное, ориентированное на решение позитивных для общества задач поведение по всем направлениям деятельности компании.

Все это должно найти отражение в миссии, целях, ценностях, а также в локальных документах, регулирующих деятельность организации и процессе принятия управленческих решений.

Миссия компании «Омега» – «Освежать мир, тело, разум и дух; Во всем, что мы делаем, руководствоваться тремя принципами – честность, последовательность и справедливость»

Видение «Омега» – быть самым любимым брендом и лучшим предприятием по производству минеральной воды:

- самый любимый, то есть наиболее желанный, партнер для потребителей, клиентов и партнеров по сотрудничеству;
- лучшие, то есть самые качественные, продукты и принципы деятельности;
- лучшее предприятие по производству минеральной воды.

Омега заботится о благополучии:

- своих покупателей, предлагая им высококачественные продукты, способствующие хорошему самочувствию,
- сотрудников, создавая максимально комфортные условия труда, достойную оплату, высокие социальные гарантии и уверенность в завтрашнем дне,
- клиентов, стремясь максимально удовлетворить их потребности и повысить эффективность работы,
- населения региона, в котором работает компания. Корпоративная ответственность Омега – это совокупность этических, юридических и финансовых норм, принятых на международном уровне, которыми руководствуется компания во время осуществления собственной деятельности

Ценности «Омега»:

- качественные продукты, учитывающие потребности потребителей
- ответственность за благополучие
- довольные клиенты, потребители и партнеры по сотрудничеству
- мотивированные и высококвалифицированные работники
- этическое производство с экономически устойчивым развитием

Гармония тела, разума и души – это залог крепкого здоровья, бодрости, истинной красоты и хорошего настроения. Именно эта неоспоримая истина находится в основе социальных проектов компании. Также нашла свое воплощение в концепции Омега, которая получила название «Омегалогия» – от слов «валеология» (от лат. Омега – «быть здоровым» и др. – греч. λόγος – «учение, наука», это наука о здоровье, физическом и нравственном) и «Омега» (от фин. «лучшее»). Компания, в рамках концепции Омегалогия, стремится рассказать потребителям о том, как сохранять бодрость и хорошее самочувствие в условиях большого города, выбирать наиболее качественные продукты питания посредством

распространения доступной и достоверной информации в Интернет-ресурсах.

Каждый руководитель, должностное лицо, сотрудник группы Омега обязан следовать «Этическому кодексу», принятому в организации. Омега активно участвует в программах профессионального обучения, принимая в компанию учеников и стажеров. Когда соображения оптимизации производственной структуры вынуждают Омега закрыть какое-либо предприятие, Омега уделяет исключительное внимание уменьшению и смягчению воздействия, которое такая реорганизация оказывает на ее работников. В связи с этим Омега делает акцент на упреждающих мерах в управлении рабочими местами и компетенциями персонала. Пользуется всеми возможными решениями при подборе новых рабочих мест для своих сотрудников: перевод на другое место в пределах группы, внешние программы индивидуального и коллективного трудоустройства, подбор новых собственников для предприятий, реиндустриализация банков вакансий и помощь развитию местных экономик.

Все вышесказанное говорит о том, что компания позиционирует себя как социально – ответственное предприятие, уделяет много внимания своим сотрудникам, развитию как их профессиональных так и личностных качеств, а также заботится о благополучии своих покупателей, о качестве своего продукта.

Следовательно, можно говорить о том, что деятельность компании по формированию корпоративного имиджа систематична, так как применяется в компании все время, при этом непрерывно развиваясь, масштабна, так как распространяется на все подразделения предприятия, технологична так как применяет новые технологии.

Далее необходимо определить стейкхолдеров организации ООО «Торговая компания «Омега».

Стейкхолдер – понятие, которое описывает человека, группу лиц или отдельные организации, чьи действия, поведение или решения могут влиять



на прибыль, результаты деятельности компании и процессы в ней. Стейкхолдеров разделяют на внутренних и внешних.

Среди множества стейкхолдеров выделяют: собственников, акционеров, органы федеральной и местной власти, поставщиков, топ-менеджеров, 14 работников, профсоюзы, торговые группы, потребителей (внутренних, зарубежных), население, партнеров, инвесторов, кредиторов, конкурентов (внутренних, международных), профессиональные ассоциации, суды и др. Интересы инвесторов, акционеров и поставщиков связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Наемные работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Покупателей интересует качество, безопасность и доступность товаров и услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений. Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощность которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий. Интересы кредиторов удовлетворяются исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Таблица 17 – Определение стейкхолдеров программ КСО

Цели КСО	Стейкхолдеры
Развитие собственного персонала	Работники, собственники, кредиторы
Рост производительности труда в компании;	Работники, собственники, партнеры, потребители
Улучшение имиджа компании, рост репутации;	Собственники, работники, поставщики, партнеры
Реклама товара и услуги;	Собственники, работники, поставщики, партнеры
Стабильность и устойчивость в компании в долгосрочной перспективе	Органы федеральной и местной власти, население

Таким образом, из таблицы 17 можно сделать вывод, что наибольшее отражение в поставленных целях КСО организации находят стейкхолдеры прямого влияния. Большинство мероприятий компании направлено на сотрудников и потребителей.

Далее определим элементы программ КСО для ООО «Торговая компания «Омега».

Определение элементов программы КСО зависит от множества факторов, таких как:

- 1) сфера деятельности компании;
- 2) финансовые возможности;
- 3) размер компании;
- 4) приверженность сотрудников компании;
- 5) сотрудничество с местными органами самоуправления и местными экологическими организациями;
- 6) ожидаемые результаты реализации программ т.д.

Для того чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Определение элементов программ КСО для организации ООО «Торговая компания «Омега» представлено в таблице 18.

Таблица 18 – Определение элементов программы КСО

Наименование мероприятий	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат
Акция «День отдыха»	Социальные инвестиции	Население	Ежегодно	Организация досуга.

Продолжение таблицы 18

Курсы повышения квалификации	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников
Фестиваль "Бутылка минералки"	Социальные инвестиции	Население	Ежегодно	Организация досуга. Граждан города с детьми
Внутренние олимпиады	Денежные гранты	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников
Обеспечение работников средствами индивидуальной защиты	Безопасность труда	Сотрудники собственники клиенты поставщики	Ежегодно	Повышение качества и безопасности рабочих мест

В целом, рассматриваемая компания осуществляет как социальные инвестиции, так и активно пропагандирует социально-ответственное поведение собственного персонала.

Также в рамках КСО компании необходимо рассмотреть затраты на данные цели. Данные представленные в таблице получены на основании финансовой отчетности организации.

Таблица 19 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятия	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
Конкурс «Лучший продавец»	Тыс. Руб.	3000	36000
Дополнительное медицинское страхование	Тыс. Руб.	9000	108000
Менеджерские проекты	Тыс. Руб.	12000	144000
Интернет сайт	Тыс. Руб.	8000	96000

Продолжение таблицы 19

Привлечение российских поставщиков	Тыс. Руб.	13000	144000
Конкурсы для покупателей	Тыс. Руб.	5000	60000
Организация новогодних мероприятий	Тыс. Руб.	4000	48000
Итого			636000

Оценка эффективности программы КСО должна строиться на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых от мероприятий результатов.

При этом зачастую эффективность программ КСО оценить сложно. Это бывает в случае, если проблема социальной ответственности, которую решает предприятие, велика, и предприятию сложно справиться с ней в одиночку, либо эта проблема не имеет немедленного отклика на реализацию мероприятий.

При этом необходимо помнить, что каждая реализуемая программа КСО связана с целями деятельности предприятия, ее миссией. Поэтому необходимо определить эффект от реализации программ не только для общества, но и для организации. Ожидаемая эффективность программ КСО для ООО «Торговая компания «Омега» представлена в таблице 4.

Таблица 20 – Ожидаемая эффективность программ КСО

Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
Конкурс «Лучший продавец»	36000	Повышение репутации, улучшение имиджа, повышение узнаваемости компании, повышение знаний и опыта персонала.	Стабильность, устойчивость и привлекательность компании
Дополнительное медицинское страхование	108000	Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности, минимизация финансовой нагрузки на семьи в случае болезни.	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость предприятия

Продолжение таблицы 20

Менеджерские проекты	144000	Повышение мотивации управленцев, так же повышение	Увеличение выбора для потребителя и закрытия его основной потребности. Получение более качественной услуги.
Интернет сайт	96000	Конверсия новых клиентов. Рост обращений потребителя в компанию	Возможность наиболее комфортно взаимодействовать с компанией посредством полного контроля за продажами своей продукции.
Привлечение российских поставщиков	144000	Создание и поддержание имиджа, компании, забота о здоровье населения, поддержка отечественного производителя	Обеспечении устойчивого развития местного сообщества и общества в общества целом
Конкурсы для покупателей	60000	Повышение репутации, улучшение имиджа, повышение узнаваемости компании	Стабильность, устойчивость и привлекательность компании
Организация новогодних мероприятий	48000	Укрепление командного духа, создание здоровой моральной атмосферы внутри коллектива. Снижение текучести кадров.	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость предприятия

Проводимые в рассматриваемой организации программы КСО полностью соответствуют стратегии и миссии компании. Для рассматриваемой организации одинаково важны внешняя и внутренняя КСО.

Основными преимуществами, которые получает компания от реализации программ КСО, следующие: социальная реклама организации, благополучие работников компании и членов их семей.

Затрачиваемые организацией средства на выполнение КСО адекватны, а ожидаемые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой организации, так и для населения регионов деятельности организации.

## **Заключение**

Несмотря на высокую значимость оптимальных показателей ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, их фактические значения могут значительно различаться в зависимости от конкретных условий работы предприятия. Поэтому при изменении условий взаимоотношений предприятия с поставщиками и покупателями, при изменении заготовительной или сбытовой политики необходимо осуществлять пересчет значений показателей ликвидности и финансовой устойчивости. В связи с тем, что в различных условиях работы предприятия происходят специфические изменения в их производственно-хозяйственной деятельности, в работе рассмотрены основные тенденции в деятельности предприятий реального сектора экономики в современных условиях.

Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы.

Если у предприятия коэффициент финансовой устойчивости низкий, то предприятие можно назвать банкротами. Поэтому руководству предприятия всегда нужно следить за показателями финансовой устойчивости.

К таким показателям относится система коэффициентов, характеризующая состояние финансовой устойчивости предприятия. Одним из важнейших коэффициентов является коэффициент финансового риска, отражающий соотношение заемных средств и собственного капитала организации. Именно он показывает насколько предприятие финансово

независимо и может обойтись собственными силами при возникновении финансовых трудностей.

Рассмотрели методы управления финансовой устойчивости и выяснили, что повышать финансовую устойчивость возможно различными методами, основными из которых является уменьшение запасов, повышение собственного капитала и управление дебиторской и кредиторской задолженностями. При этом если все эти меры будут приниматься организацией в комплексе и одновременно, то это позволит значительно повысить финансовую устойчивость организации.

В практической части выпускной работы изучены основные факторы и резервы стабилизации финансовой устойчивости ООО «Торговая компания «Омега»». Проанализированы динамика продаж, прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости предприятия в современных условиях. По анализу динамики продаж можно сделать вывод о том, что в 2015 году происходит спад продаж в среднем на 27%. Спад реализации связан с тем, что рынок не только перенасыщен аналогичной продукцией, но и появляются новые конкуренты. В связи с экономическим кризисом платёжеспособность населения снизилась, т.е. покупатель ищет более дешёвый аналог. Был проведен дополнительный анализ рынка: изучены цены конкурентов, их положение на рынке. В связи с этим предприятием были приняты следующие меры: для снижения себестоимости продукции перешли на использование более дешевых товарно-материальных ценностей, то есть комплектующих. Благодаря этому удалось снизить себестоимость продукции и снизить продажную стоимость товара.

В хозяйственной деятельности ООО «Торговая компания «Омега» в 2015 году заметны определенные позитивные тенденции: коэффициент обновления основных фондов составил 53,4%. Это связано с тем, что предприятием были приобретены новое оборудование, транспортные средства. Так же возросли все показатели рентабельности, что говорит об экономической стабилизации работы предприятия.

Формальная логика анализа финансовой устойчивости предприятия характеризует предприятие как находящееся на грани банкротства. Однако, сохранение финансовой устойчивости для данного предприятия возможно. Первым шагом в этом направлении уже стала реструктуризация кредитных обязательств предприятия перед Московским Банком Реконструкции и Развития, достигнутая благодаря активным антикризисным мероприятиям, предпринимаемым во всех регионах России в отношении промышленных предприятий и организаций реального сектора экономики.

В условиях неблагоприятной макроэкономической среды производственным предприятиям крайне сложно сохранять свою финансовую устойчивость. Государственная поддержка для них крайне важна.



## Список использованных источников

1. Казакова Н. Финансовый анализ. Учебник и практикум. - М.: Юрайт, 2014. - 544с.
2. Кравченко Е.Н., Тажибов Т.Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ: монография / Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет». – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2012. – 206 с.
3. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации. Учебник. Под ред. Лаврушина О., Мамонова И. - М.: КноРус, 2016. - 302 с.
4. Бурцев А.Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения // [Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика](#). - 2010. - №1. - с. 254-257.
5. Данилова Н.Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Концепт. - 2014. - № 2. - с. 4-8.
6. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты // [Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология](#). - 2011. - №1 (том3). - с. 154-159.
7. Пуртова А. Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. — 2014. — №15. — С. 197-200.
8. Пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [Электронный ресурс] / URL: <http://www.financeworth.ru/worifs-191-1.html> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 02.03.2016г.
9. Казаков В.В. Развитие категории «финансы» в финансовом праве // Финансовое право: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей (по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Н.И. Химичевой). - Саратов: Изд-во ФГБОУ ВПО

«Сарат. гос. юр. акад.», 2014. - С. 153-159.

10. Писарева Е.Г. Особенности финансов государственных учреждений как децентрализованных фондов финансовой системы Российской Федерации // Финансовое право: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей (по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Н.И. Химичевой). - Саратов: Изд-во ФГБОУ ВПО «Сарат. гос. юр. акад.», 2014. - С. 226-230.

11. Бученкова Ю.В. Правовой режим денежных средств // Экономика и право: история и современность: материалы V Международной научно-практической (Нижний Новгород, 30 марта 2014 г.). - Нижний Новгород: АНО «НОЦ «ЦЕЗИУС», 2014. - С. 264-269.

12. Долгополова Е.А. К вопросу о правовом регулировании в сфере финансов // Общество и право. - Краснодар: Изд-во Краснодар. ун-та МВД России, 2015, № 1 (47). - С. 223-227.

13. Добрычев Д.В. Проценты по денежным обязательствам: тенденции развития доктрины и судебной практики // Вестник гражданского права. - М.: ООО «Издат. дом В. Ема», 2015, Т. 14 № 5. - С. 88-142.

14. Попова Н.Ф. К вопросу о государственном управлении финансами // Современный юрист. - М., 2015, № 1 (6). - С. 20-38.

15. Официальный сайт Компания «Омега» [Электронный ресурс] / URL: <http://voda-omega.ru/index.html> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 05.04.2016.

16. Корн, А.В. Методические основы стратегического финансового анализа / А.В. Корн // Управление корпоративными финансами. – 2006. – 6(18)-С. 18-20.

17. Постановление правительства РФ от 21.04.2006 N 233 "О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности предприятия».

18. Раева, И.В. Практические аспекты использования результатов финансового анализа в оценке бизнеса / И.В. Раева // Менеджмент сегодня. – 2010. -1(55)-С.2-16.

19. Управленческий и стратегический консилтинг [Электронный ресурс] / URL: <http://altrc.ru/library/> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 24.04.2016г.

20. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости российских предприятий [Электронный ресурс] / URL: <http://www.info-business.tu1.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 24.04.2016г.

21. Анализ финансовой устойчивости российских предприятий [Электронный ресурс] / URL: <http://www.ippnou.ru/> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 24.04.2016г.

22. Микроэкономика: практический подход/Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. – СПб.: Москва, 2005. – 672 с.

23. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/ред. Г.В.Савицкая – 2-е изд., перераб. И доп.- М.: ИНФРА-М, 2003.-400с.- (Серия «Высшее образование»).

24. Мировая экономика и международные экономические отношения: Практикум/Г.А.Федосеева – М.: ИНФРА-М,2002.-352 с.

25. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений: учебник/ Т.Г.Вакуленко, Л.Ф. Фомина – 4-е изд.,перераб. И доп. -Спб.: «Изд.дом Герда», 2003.- 240с.

26. Экономика: учебник/Под ред. А.С. Булатова – 3-е изд., перераб. И доп.- М., Экономист, 2004.- 896с.

27. Государственное регулирование национальной экономики: учебник/ Л.Г. Ходов – М., Экономист, 2004. – 620с.

28. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ф.

Самсонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 415 с.

29. Р.В.Корнюшина Зарубежный опыт социальной работы Изд. Дальневосточного университета Владивосток 2004г. -85с.

30. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. проф. Е.И. Шохина.- М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.- 408 с.

31. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ф.Самсонова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 415 с.

32. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие./ А.М. Бабашкина - М.: Финансы и статистика, 2003. - 480 с: ил.